Министерство образования, науки и молодежной политики

Забайкальского края

Государственное профессиональное образовательное учреждение

«Приаргунский сельскохозяйственный техникум»

|  |
| --- |
|  |

**сборник Лекций по экономике**

**по профессии «Повар-кондитер»**

Приаргунск 2014 г.

Сборник лекций по дисциплине «Экономика» разработан на основе программы «Экономика» профессии 19.01.17 «Повар, кондитер». Предназначен для обучающихся, преподавателей и мастеров производственного обучения.

**Организация-разработчик:** ГПОУ «Приаргунский сельскохозяйственный техникум».

**Разработчики:**

Иванова А.Н., преподаватель ГПОУ «ПСХТ»

|  |
| --- |
| Рассмотрено на заседании ПЦК торгово-кулинарного цикла  Протокол № \_\_\_ от «\_\_»\_\_\_\_\_\_\_\_\_2014 г.  Председатель МК \_\_\_\_\_\_\_\_\_ Скорнякова Л.М. |

**Содержание**

Предисловие 4

Раздел 1. Экономика и экономическая наука 5

Тема 1.1. Главные вопросы экономики 5

Тема 1.2. Прибыль как доход от предпринимательской деятельности 9

Тема 1.3. Рента как доход собственника земли 11

Тема 1.4. Типы экономических систем 12

Раздел 2. Семейный бюджет 15

Тема 2.1. Семейный бюджет 15

Раздел 3. Рыночная экономика 17

Тема 3.1. Рыночный механизм. Рыночное равновесие 17

Тема 3.2. Экономика фирмы: цели, организационные формы 19

Тема 3.3. Фирма и конкуренция 24

Раздел 4. Труд и заработная плата 27

Тема 4.1. Труд. Рынок труда. Заработная плата 27

Тема 4.2. Безработица. Профсоюзы 30

Раздел 5. Деньги и банки 37

Тема 5.1. Понятие денег и их роль в экономике 37

Тема 5.2. Банковская система. Финансовые институты 43

Тема 5.3. Инфляция и ее последствия 46

Раздел 6. Государство и экономика 51

Тема 6.1. Роль государства в экономике. Общественные блага 51

Тема 6.2. Налоги. Система и функции налоговых органов 55

Тема 6.3. Понятие ВВП. Экономический рост. Экономические циклы 58

Раздел 7. Международная экономика 62

Тема 7.1. Международная торговля 62

Тема 7.2. Валюта. Валютные отношения 64

Тема 7.3. Глобальные экономические проблемы 66

Тема 7.4. Особенности современной экономики России 68

Список использованной литературы 71

**Предисловие**

В настоящее время в России наблюдается значительный интерес к более глубокому пониманию проблем экономической жизни. Благополучие людей, их обеспеченность всем необходимым зависят от состояния экономики, правильного ведения хозяйства. Все наше существование тесно связано с экономикой. Экономическая ситуация непрерывно меняется, особенно в России. Изменяются научные представления об экономических объектах, процессах; отношения и управление ими со стороны государства, общества, предприятий, граждан.

Экономика – это не только хозяйство, но и наука о хозяйстве. Экономическая наука необъятна, поэтому этот курс сконцентрирован на вопросах, объясняющих, как устроена современная экономика – та, в которой господствует покупатель, а не продавец, в которой дефицит товаров сменился их изобилием.

Главной задачей данного курса является ознакомление обучающихся с основами рыночной экономики, включая вопросы экономической теории, общественного производства, собственности, макро- и микроэкономики.

Специфика курса – ориентация на развитие экономической эрудиции. Простые и важные знания, научные представления об экономике помогут лучше понять экономические явления.

**Раздел 1 Экономика и экономическая наука**

**Тема 1.1 Главные вопросы экономики**

*Экономическая теория* - это наука о наиболее полном удовлетворении потребностей людей, опираясь на их возможности.

В современном языке слово *"экономика"* имеет 3 значения:

1. Общественные отношения, связанные с хозяйственной деятельностью людей: рыночная, командная, феодальная, рабовладельческая и пр.
2. Хозяйство района, города, страны, всего мира.
3. Научная дисциплина, изучающая какую-либо область хозяйственной жизни общества (промышленности, сельского хозяйства).

*Экономика* - это деятельность людей, связанных с обеспечением материальных условий жизни.

*Предметом экономической теории* является экономическое поведение людей в процессе производства, распределения, обмена и потребления, материальных благ с целью получения максимального дохода в условиях ограниченных ресурсов и безграничного потребления.

При этом главный предмет изучения - поиск пути эффективного использования ограниченных ресурсов в производстве материальных благ для максимального удовлетворения потребностей людей.

*Производство* - процесс создания полезного продукта.

*Распределение* - стадия воспроизводства, на которой выявляется доля производимых материальных благ, присвоения и использования их.

ПроизводствоРаспределение

Потребление Обмен

*Воспроизводство* - это непрерывное возобновление и повторение процесса производства.

*Обмен* - взаимный обмен результатами хозяйственной деятельности.

*Потребление* - использование благ для удовлетворения потребностей.

*Эффективное использование ресурсов* - наиболее дешевое, экономичное их применение в расчете на единицу продукции.

### Функции экономической теории.

1. Познавательная - изучение и объяснение экономических явлений в обществе на основе полученных знаний, обобщенно и систематически.
2. Методологическая - экономическая теория является базой для всей системы экономических наук.
3. Образовательная - получение специальных знаний, позволяющих формировать экономическую культуру и владеть ею в жизни.
4. Практическая - направлена на получение практической пользы.

### Методы экономического исследования.

1. Наблюдение.
2. Эксперимент.
3. Моделирование.
4. Метод научных абстракций: анализ, синтез.
5. Исторический метод: логический, графический.

Имеется 2 сферы экономических исследований:

*Микроэкономика* изучает отдельные экономические единицы: домашнее хозяйство, предприятие, отрасль, цены конкретных товаров и т. д.

*Макроэкономика* изучает экономические системы целой экономической страны, мира, занятости, инфляции.

Конечной целью функционирования любой экономической системы является удовлетворение потребностей общества. Именно на это направлен процесс производства, связанный с потреблением товаров и услуг, расходованием имеющихся в распоряжении общества ресурсов для их производства.

Производство есть процесс создания материально-вещественных благ, при участии необходимых факторов (ресурсов) производства. *Ресурсы* - это необходимое условие для создания материальных благ, которыми обладает и которые применяет общество в процессе производства.

### Факторы производства.

Ресурсы, вовлекаемые в процессе производства, и используемые в нем.

1. Виды ресурсов: земля (природные ресурсы, пахотные земли, леса), вода.
2. Капитал - материально-вещественные, т. е. все производственные средства, используемые в производстве товаров и услуг (здания, сооружения, оборудование, вычислительная техника и пр.) и т. д.
3. Труд и предпринимательские способности (целенаправленная деятельность людей по созданию необходимых благ, включает в себя физические и умственные способности людей, применяемых в производстве товаров и услуг).

*Рабочая сила* - это способное к труду население.

*Предпринимательская способность* - умение и готовность человека организовать дело, и при этом наиболее эффективно использовать все факторы производства, принимая на себя связанные с этим затраты, риск, ответственность.

### Свойства (особенности) ресурсов.

*Ограниченность* - нехватка ресурсов.

*Потребности* - это недостаток или нужда в чем-то необходимом для жизнедеятельности людей. Они изменяются, развиваются вместе с изменением экономики и культуры общества - от физиологических потребностей к потребностям в саморазвитии.

Социально-экономический прогресс общества проявляется в возвышении потребностей, которые необходимо систематически удовлетворять.

*Свойство потребностей* - их безграничность.

*Блага -* средства удовлетворения потребностей.

### Классификация благ.

1. По форме:

а) вещественные - продукты труда, выступающие на рынке как товар.

б) услуги - действие, направленное не удовлетворение потребностей.

2. По степени удаленности от конечного потребителя:

а) потребительские блага - использование непосредственным потребителем.

б) ресурсы - блага, необходимые для производства потребительских благ и средств производства (факторов производства и средств производства).

Средства производства:

а) средства труда - блага, при помощи которых осуществляется процесс производства и материальных условий производства (оборудование, транспорт, здание, и т. п.).

б) предметы труда - блага, из которых создается продукт (сырье, материалы и т. д.).

3. По длительности использования:

а) долговременные - используются многократно.

б) кратковременные - исчезающие в процессе разового использования.

4. По степени заменяемости:

а) взаимозаменяемы (субституты) - блага, заменяющие друг друга в процессе использования.

б) взаимодополняемые (комплементы) -блага, дополняющие друг друга в процессе использования.

5. По характеру потребления:

а) частные - потребляемые индивидуально.

б) коллективные - те, которые употребляются совместно.

Редкость благ означает, что запасы этих благ меньше потребности в них, а потому неизбежна конкуренция за их использование. *Конкуренция* - соперничество между людьми за право распоряжаться какими-либо благами. С расходованием ресурсов для удовлетворения потребностей связаны все проблемы экономического развития.

Противоречия между ресурсами (их ограниченность и редкость) и потребностями (их безграничность), разрешается путем выбора тех товаров, которые следует производить, и тех товаров, от которых следует отказаться.

Помимо этого проблема нехватки ресурсов решается путем полного вовлечения в производство всех возможных ресурсов (полная занятость ресурсов). На этой основе достигается получение наиболее возможного объема продаж.

*Производственные возможности* - это то максимальное количество товаров и услуг в определенном их наборе, которое может быть одновременно произведено за данный период при данных ресурсах и технологии. При этом все рабочие ресурсы используются наиболее полно и эффективно.

*Альтернатива* - необходимость выбора между взаимоисключающими возможностями.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Вид продукта | Производственные альтернативы | | | | |
| А | Б | В | Г | Д |
| Книги | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| Станки | 10 | 9 | 7 | 4 | 0 |

Кривая производственной возможности на графике представляет собой линию, на которой отражена граница производственной возможности, на которой представлены альтернативные варианты максимально возможных объемов одновременного производства и станков и книг в различных сочетаниях.При этом больше станков означает меньше книг и наоборот. В точке M производство неэффективно, т. к. ресурсы полностью не заняты, и здесь есть резервы для увеличения производства одного продукта без сокращения выпуска другого. В точке W проявляется недостаток ресурсов, поэтому производство невозможно.



*Вмененные издержки* - это то, от чего мы отказывается, когда выбираем одну из двух альтернатив. Это цена выбора или упущенная выгода при смене производственных альтернатив. Она определяется пользой, стоимостью или количеством тех благ, которые принесены в жертву при выборе других альтернативных благ. Каждое следующее увеличение количества одного продукта заставляет жертвовать количеством другого продукта.

В экономике действует закон возрастания *вмененных издержек*. Суть этого закона в том, что по мере увеличения выпуска любого продукта вмененные издержки производства каждой новой единицы растут. Главной причиной действия такого закона является не полная взаимозаменяемость различных продуктов (потери на перестройку).

При смене производственных альтернатив в условиях ограниченности и полной занятости ресурсов приходится переключать на новое производство все менее приспособленные для него ресурсы из других хозяйственных сфер.

С течением времени ресурсы и технологии прогрессивно меняются: увеличивается количество рабочей силы, средств производства, повышается их качество, совершенствуются технологии. Это расширяет возможности производства, отодвигая на графике линию Графика Производственных Возможностей дальше от центра координат.

Располагая информацией о своих возможностях, общество каждый раз решает 3 главные проблемы:

1. Что производить.

2. Как производить товары и услуги (используя какие ресурсы и технологии).

3. Для кого производить (ориентация на потребителя и проблема ценообразования).

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

1. способу организации хозяйственной деятельности людей, предприятий и государств.

2. по типу собственности.

**Тема 1.2 Прибыль как доход от предпринимательской деятельности.**

Прибыль выступает главным показателем эффективности производства, является целью и движущим мотивом рыночной экономики.

Первыми исследователями прибыли были меркантилисты. Они считали, что прибыль возникает в сфере обращения, во внешней торговле, в результате продажи по более высокой цене.

Физиократы считали, что прибыль создается только в сельском хозяйстве.

А.Смит и Д.Рикардо обосновали идею создания прибавочной стоимости в отраслях материального производства. Они определяли прибыль как вычет из продукта труда рабочего в пользу капиталиста.

К.Маркс назвал прибыль превращенной формой прибавочной стоимости, т. е. после реализации товара прибавочная стоимость превращается в прибыль *(т* = *Р).* При этом она по размеру может отклоняться от прибавочной стоимости. Это зависит от спроса и предложения на рынке. *Источником прибыли является неоплаченный труд наемных рабочих* - *прибавочный труд.* Прибыль присваивается собственником капитала. Теория прибыли К.Маркса построена в целом на трудовой теории стоимости, т.е. создается лишь трудом (рабочей силой).

Неоклассики не признают трудовую теорию стоимости. Они считают *прибылью излишек над издержками.* При этом она образуется:

• как вознаграждение за умелые действия, знания и новаторство в организации и ведении какого-либо дела (предпринимательство);

• результат внедрения технических новшеств;

• плата предпринимателю за его риск, за неопределенность;

• результат установления высоких (монопольных) цен;

• результат дефицита товаров.

В итоге сложения этих составляющих прибыли образуется общая прибыль. Одна часть этой прибыли представляет собой предпринимательскую прибыль, и предприниматель ее получает в виде заработной платы. Эта часть входит в издержки производства как нормальная прибыль. Другая часть общей прибыли составляет сверхприбыль или избыток над издержками и не входит в состав издержек производства. Она является результатом внедрения технических новшеств, установления монопольных цен и дефицита товаров и т. д.

Рассмотренная эволюция теоретических подходов к выяснению сущности прибыли позволяет дать следующее определение прибыли.

*Прибыль -* это разница между выручкой *TR*от реализации продукции и общими (валовыми) издержками *ТС* на производство и реализацию продукции, в денежном выражении является излишком над издержками фирмы.

*Прибыль = TR - ТС.*

Прибыль выполняет функции:

• *распределительную -* это создание фондов денежных средств, обеспечивающих эффективную работу фирм, отраслей и сфер;

• *стимулирующую.* Прибыль является генератором, или двигателем рыночной экономики. Она способствует снижению издержек производства. Увеличение прибыли является сигналом к развитию производства;

• *формирующую.* За счет прибыли формируются доходы бюджетов различных уровней. Чем больше прибыль, тем весомее бюджеты субъектов и госбюджет страны.

Различают следующие *виды прибыли:*

*• общая (валовая) прибыль* (ОП) - это разница между выручкой *TR*и общими (валовыми) издержками *ТС:*

*ОП = TR- ТС.*

• *нормальная прибыль -* это прибыль предпринимателя, позволяющая остаться ему в данном деле. Она должна обеспечить простое воспроизводство;

•*бухгалтерская прибыль* - прибыль, получаемая как разница между выручкой фирмы и бухгалтерскими издержками (явными), т. е. себестоимостью продукции. На практике все руководители и специалисты сталкиваются с этим понятием прибыли;

•*экономическая прибыль* - прибыль, получаемая как разница между выручкой и экономическими (явными и неявными) издержками, включая прибыль предпринимателя;

•*балансовая прибыль -* прибыль, получаемая как разница между общей выручкой и общими издержками, включая прибыль от различных услуг, от продажи материальных ценностей, от долевого участия в СП, от аренды, дивиденды по ценным бумагам и т. д.;

•*чистая (располагаемая) прибыль* - часть балансовой прибыли фирмы, остающаяся после уплаты различных налогов, платежей в бюджеты. За счет нее фирма решает социально-экономические и другие текущие задачи.

**Тема 1.3 Рента как доход собственника земли.**

*Земельная рента -* плата за пользование землей.

Предложение земли абсолютно неэластично, так как ее количество всегда стабильно и не может быть увеличено.

Рента – один из видов доходов от собственности. Ее размер определяется договором об аренде. Земельная рента – та форма, в которой земельная собственность экономически реализуется, приносит прибыль.

Аренда более широкое понятие, чем рента. Она включает кроме ренты и другие платежи: процент, амортизацию и т. д.

Единственным фактором, определяющим ренту, выступает спрос на землю. Он зависит от цены продукции, которую можно производить на конкретной земле, и производительности самой земли. Точки, которые устанавливают размер ренты, лежат на пересечении кривой спроса с кривой предложения.

Добавочная прибыль, возникающая на средних и лучших по качеству участках, земли образует дифференциальную земельную ренту. *Дифференциальная рента 1* связана с естественными особенностями земли и поэтому она присваивается собственником земли. *Дифференциальная рента 2* возникает за счет дополнительных вложенийкапитала в один и тот же земельный участок (применение новых машин, новейших технологий, мелиорация почвы и т. д.), что способствует росту экономического плодородия почвы. Экономическое плодородие почвы обеспечивает рост урожайности сельскохозяйственных культур, а этоприносит предпринимателю дополнительную прибыль.

Следует подчеркнуть, что худшие по почвенно-климатическим характеристикам земли не приносят их собственникам дифференциальной ренты. Отсюда следует, что арендаторы худших участков должны получать добавочную прибыль другого вида, чтобы уплатить арендную плату и присваивать нормальную прибыль. И они ее получают в виде абсолютной ренты.

Причиной абсолютной земельной ренты является монополия частной собственности на землю. Величиной этой ренты определяется низкий уровень розничных цен на земельные наделы.

Существует также монопольная рента. Она основывается намонопольной цене, по которой продается продукт редкого качества. Монопольно высокая цена определяется способностью покупателя платить за редкий продукт высокую цену, значит, она представляет собой вычет из доходов покупателей.

*Цена земли* зависит от двух факторов: размера приносимой земельной ренты и банковского процента. Если земельная рента окажется ниже банковского процента, то деньги будут помещены в банк. Если же земельная рента будет выше банковского процента, то вероятность вложения в землю возрастает.

Цена земли – это капитализированная рента, т. е. рента, превращенная в денежный капитал, приносящий доход в виде процента. В цело цена земли во всем мире растет, т. к. растет размер ренты, снижается ставка процента и увеличивается спрос на землю.

**Тема 1.4 Типы экономических систем**

Совокупность всех экономических процессов, совершающихся в обществе на основе действующих в нем отношений собственности и организационно правовых форм, представляет собой экономическую систему этого общества. Поняв суть системы, можно понять и многие закономерности хозяйственной жизни общества.

В любой экономической системе первичную роль играет производство вкупе с распределением, обменом, потреблением. В процессе взаимодействия этих сфер происходит преобразование ресурсов, имеют место их потоки наряду с потоками товаров и услуг. Важные элементы любой экономической системы:

1)социально-экономические отношения, базирующиеся на сложившихся в каждой экономической системе формах собственности на экономические ресурсы и результаты хозяйственной деятельности;

2)организационные формы хозяйственной деятельности;

3)хозяйственный механизм, то есть способ регулирования экономической деятельности на макроэкономическом уровне, а также система стимулов и мотиваций, которым руководствуются участники хозяйственной жизни;

4)конкретные экономические связи между предприятиями и организациями.

Главной экономической задачей является выбор наиболее эффективного варианта распределения факторов производства в целях решения проблемы ограниченности возможностей, которая обусловлена беспредельными потребностями общества и ограниченностью ресурсов. Любое общество должно найти ответы на следующие три вопроса:

– что из товаров и услуг должно быть произведено и в каком количестве?

– как эти товары и услуги надо произвести?

– кто получит и сможет потребить(использовать) эти товарыи услуги?

В последние полтора-два столетия в мире действовали различные типы экономических систем: две рыночные системы, в которых доминирует рыночное хозяйство,- рыночная экономика свободной конкуренции (чистый капитализм) и современная рыночная экономика (современный капитализм) – и две нерыночные системы – традиционная и административно-командная.

Кроме того, переход бывших социалистических стран – России, других стран СНГ, стран восточной и центральной Европы, а также социалистического Китая и Вьетнама к рыночным отношениям привел к формированию экономической системы переходного типа.

*Традиционные системы*. Внекоторых такназываемых слаборазвитых странах действуют традиционные, основанные на обычаях, экономические системы. Традиции, передающиеся от поколения к поколению, определяют, какие товары и услуги, как и для кого производить. Перечень благ, технология производства и распределение базируются на обычаях, освященных временем. Экономические роли индивидуумов определяются наследственностью и кастовой принадлежностью. Технический прогресс проникает в эти системы с большими трудностями, так как он вступает в противоречие с традициями и угрожает стабильности существующего строя.

*Командная экономика*. Все решения по основным экономическим проблемампринимает государство.Все ресурсы здесьсоставляютсобственностьгосударства.

Централизованное экономическое планирование охватывает все уровни — от домашнего хозяйства до государственного. Распределение ресурсов осуществляется на основе долговременных приоритетов. В силу этого производство благ постоянно отрывается от общественных потребностей.

*Рыночная экономика.* В рыночной экономике все ответы на основные экономические вопросы: что? как? и для кого? — определяют рынок, цены, прибыль и убытки.

«Что?» решается платежеспособным спросом, голосованием деньгами. Потребитель сам решает, за что он готов платить деньги. Производитель же будет стремиться удовлетворить желание потребителя отдать деньги за нужный ему товар.

«Как?» решается производителем, стремящимся получить больший доход. Поскольку установление цен от него не зависит, то для достижения своей цели производитель должен произвести и продать как можно больше товаров и по более низкой цене. Для этого он должен произвести товар с более низкими издержками, чем его конкурент.

«Для кого?» решается в пользу потребителей с наибольшим доходом. Следует сразу оговориться, что чистой рыночной экономики никогда не существовало.

*Смешанная экономика.* Современная рыночная система являет собой широкое разнообразие смешанных форм. Проиллюстрируем это на примере экономики некоторых развитых стран.

Шведская система характеризуется энергичным участием государства в обеспечении экономической стабильности и перераспределении доходов. Сердцевиной шведской системы является социальная политика. Для ее успешного проведения "установлен высокий уровень налогообложения, который составляет более 50 % валового национального продукта. В результате в стране до минимума сведена безработица, относительно невелики различия в доходах населения, высок уровень социального обеспечения граждан, высока и экспортная способность шведских компаний. Главное достоинство шведской модели состоит в том, что она сочетает высокий экономический рост с высоким уровнем благосостояния населения и с обеспечением полной занятости.

Японская модель экономики отличается развитым планированием и координацией деятельности правительства и частного сектора. Экономическое планирование государства носит рекомендательный (индикативный) характер. Планы представляют собой государственные программы, ориентирующие и мобилизующие отдельные звенья экономики на выполнение общенациональных задач. Для японской экономики характерно сохранение национальных традиций при заимствовании у других стран всего того, что нужно для развития страны. Это позволяет создавать такие системы управления и организации производства, которые в условиях Японии дают большой эффект. Заимствование японского опыта другими странами не всегда дает ожидаемый результат (например, кружки качества), поскольку в этих странах нет японских традиций.

В американской экономике государство играет важную роль в утверждении правил экономической игры, развитии образования, регулировании бизнеса. Однако большинство решений принимается исходя из ситуации на рынке и ценообразования на нем.

Достоинством смешанной экономики является эффективность использования ресурсов и экономическая свобода производителей. Смешанная экономика диктует наиболее эффективное использование ресурсов, способствует внедрению более современных технологий. Важным неэкономическим аргументом в пользу смешанной экономики выступает ее ставка на личную свободу. Предприниматели и рабочие перемещаются из отрасли в отрасль по собственному решению, а не по правительственным директивам. Отметим, что не существует однозначного общепринятого решения экономических проблем. Общества с различным историческим и культурным наследием, разными обычаями и традициями используют неодинаковые подходы и методы эффективного использования собственных ресурсов.

**Раздел 2 Семейный бюджет**

**Тема 2.1 Семейный бюджет**

Семейный бюджет – это совокупность доходов всех членов семьи.

Доход – это общая сумма денег, зарабатываемых или получаемых людьми за определенный период (обычно за год).

Существует четыре вида дохода: заработная плата, процент, рента и прибыль. Их источниками служат соответственно труд наемных работников, капитала, земля и предпринимательская способность. Обобщенно доход – это цена факторов производства.

Обычно в номинальный доход (исчисляемый в денежном выражении) включают и наличные трансфертные платежи (пособия, пенсии, стипендии и т.д.). Некоторые экономисты считают, что в доходы необходимо включать и субсидии на оплату жилья, продовольственные талоны, помощь государства на образование и медицинское обслуживание и прочие.

Доходы должны создавать условия для поддержания определенного уровня жизни. Понятие «уровень жизни» можно определить как обеспеченность населения необходимыми для жизни материальными и духовными благами или степень удовлетворения потребности людей в этих благах. Набор необходимых для жизнедеятельности благ включает и такие потребности, как условия труда, образование, здравоохранение, качество питания, жилье и т.д.

Все семейные доходы подразделяются на два вида: денежные и натуральные.

Основными доходами семьи обычно являются денежные, которые, в свою очередь, можно разделить на четыре группы.

Первая и основная группа семейных денежных доходов - это оплата труда членов семьи на предприятиях, в учреждениях, организациях. Оплата труда включает в себя основную заработную плату, все доплаты и вознаграждения за труд.

Вторая группа денежных доходов семьи состоит из пенсий, пособий, стипендий и других социальных и страховых выплат членам семьи государством, предприятиями, учреждениями и организациями.

Третья группа семейных денежных доходов - прочие доходы, к которым относятся всевозможные вознаграждения за нетрудовую деятельность (за донорскую помощь, возврат находки, обнаружение клада), наследство, полученные подарки, премии (за исключением премий по результатам труда), алименты на содержание детей и родителей, другие выплаты и компенсации по решению суда.

Четвертая группа денежных доходов семьи - это доходы от домохозяйственной и предпринимательской деятельности членов семьи, подразделяющиеся на четыре подгруппы:

1) доходы от реализации сельскохозяйственной продукции личного подсобного хозяйства и семейного огородничества;

2) доходы от операций с домашним имуществом (продажа и сдача в аренду земельных участков и помещений, продажа и сдача напрокат машин, оборудования, мебели и др.);

3) полученные кредиты и другие доходы от финансово-кредитных операций (проценты, дивиденды по вкладам, акциям, от продажи ценных бумаг, предоставления кредита и т.п.);

4) доходы от предпринимательской деятельности (индивидуального предпринимательства, крестьянского (фермерского) хозяйства и от частных предприятий членов семьи).

Денежные доходы могут быть как в гривнах, так и в валюте (долларах США, немецких марках, французских франках и т.п.). Для суммирования денежных доходов в валюте с доходами в гривнах денежная единица валюты переводится в гривны по курсу, объявленному Национальным банком Украины на дату получения дохода в валюте.

Натуральные доходы семьи могут быть в виде различной продукции собственного домохозяйства, готовой продукции предприятий, выдаваемой ими в счет заработной платы, а также различные материально-вещественные ценности, получаемые членами семьи в порядке пособия, пожертвования, дарения и т.п. Натуральные доходы при их суммировании с денежными доходами оцениваются по средним рыночным ценам в данном регионе на дату получения этих натуральных доходов.

Все суммированные денежные и натуральные доходы также подразделяются на несколько видов в зависимости от степени полноты их исчисления. Наиболее полными являются совокупные доходы семьи, представляющие собой сумму всех денежных и натуральных доходов всех членов семьи. Все денежные и натуральные доходы семьи, которые подлежат налогообложению, называются совокупными налогооблагаемыми доходами. А совокупные доходы за вычетом всех налогов и обязательных платежей составляют располагаемые или чистые доходы, поступающие в полное распоряжение семьи.

Все денежные доходы, оцениваемые в гривне, по их покупательной способности и реальности подразделяются на номинальные и реальные доходы. Номинальные доходы семьи - это ее доходы, выраженные денежной суммой на момент их получения. Реальные доходы характеризуют их покупательную способность - количество товаров и услуг, приобретаемое на эти доходы. Покупательная способность денежных доходов семьи определяется количеством товаров, которые можно приобрести на эти доходы.

**Раздел 3 Рыночная экономика**

**Тема 3.1 Рыночный механизм. Рыночное равновесие.**

**Спрос**

*Спрос* - это форма выражения потребности или платежеспособная потребность, т. е. сумма денег, которую покупатели могут заплатить за нужные им товары и услуги. Следовательно, желание людей должно быть подкреплено деньгами. Потребности переходят в спрос Тогда, когда есть денежные средства для приобретения данного товара.

Обычно спрос изображается графически в виде кривой линии и обозначается Символом *D.* Существует зависимость между ценой *Р*и количеством покупаемого товара Q.

Чем выше цена товара, тем меньше его покупают, и чем ниже его цена, тем больше его покупают. Такая зависимость выражается в законе спроса. Суть *закона спроса:* чем выше цена, тем меньше спрос, и наоборот. Причинами сокращенияспроса являются рост цен и ограниченность *доходов* населения.

Различают индивидуальный и рыночный спрос. *Индивидуальный спрос* - это потребности конкретного, *от*дельного покупателя, выраженные в денежной форме.

*Рыночный спрос* - это совокупный спрос покупателей данного товара по данной цене.

*Максимальная цена,* по которой покупатель готов купить товар, есть *ценаспроса.* Связь между *объемом* спроса на товар и ценой товара представляет *шкалу спроса.* Она показывает, сколько покупателей хотели бы приобрести товар по каждой из множества цен.

Спрос можно рассматривать с количественной и качественной сторон. *Спрос* с *количественной стороны* - это количество потребляемых благ на данный момент. *Спрос* с *качественной стороны* - это платежеспособность, т.е. сумма денег, уплаченных за приобретенный товар.

На спрос воздействуют ценовые и неценовые факторы (детерминанты).

*Ценовые факторы* изменяют объем спроса, что характеризуется движением спроса по кривой линии от одной точки *(А)* к другой *(В* или С, или *D)* или обратно вверх.

*К ценовым факторам* относятся: эффект дохода, эффект замещения и закон убывающей полезности.

*Эффект дохода* - это увеличение покупательной способности денег в результате снижения цены на товар. Покупатель в результате снижения цены может купить больше данного товараи в то же время может обратиться к другим товарам, так как покупательная способность денег (дохода) увеличивается.

*Эффект замещения* - это снижение цены на определенный товар, стимулирующее человека приобрести его вместо аналогичных, но более дорогих товаров.покупатель при этом склонен заменять дорогие товары более дешевыми - взаимозаменяемыми, т. е. альтернативными товарами, например, сливочное масло маргарином, говядину свининой.

*Закон убывающей полезности.* Суть его заключается,в том, что с приобретением каждой последующей единицы продукта покупатель получает меньше полезности или удовлетворения, чем от предыдущей. Например, третье мороженое менее полезно, чем первое и второе. Поэтому покупатели будут покупать дополнительные единицы продукта только при снижении его цены.

Хотя цена является самым важным фактором, влияющим на спрос, однако и *неценовые факторы* влияют на спрос и вызывают его изменение. К ним относятся: изменение вкусов потребителей, изменение количества покупателей, изменение доход а цен на сопряженные (взаимозаменяемые) товары, изменение в ожиданиях потребителей. Они смещают (сдвигают) кривую спроса вправоили влево*.*

*Изменение вкусов потребителей.* Это происходит под воздействием рекламы, моды, возраста, климата. Например, неблагоприятный климат смещает кривую вниз*,* а благоприятный -вверх*.*

*Изменение количества покупателей.* Чем больше на рынке потребителей, тем.выше спрос и, наоборот, уменьшение числа потребителей означает сокращение спроса*.*

*Изменение дохода (бюджета) покупателей.* При росте дохода увеличивается спрос на более дорогие и качественные товары. Следовательно, кривая спроса смещается вверх, наоборот, при уменьшении дохода кривая смещается вниз*.*

*Изменение цен на сопряженные (взаимозаменяемые) товары.* Снижение цен на авиабилеты сокращает спрос на поездки автобусами. Следовательно, спрос, на самолеты растет и кривая сдвигается вверх и напротив, падает спрос на автобусы*.*

*Изменение в ожиданиях потребителей* (потребительское ожидание). Неблагоприятная погода в Америке порождает ожидание более высоких цен на кофе и тем самым растет текущий спрос на кофе. Кривая спроса смещается вверх*,* а благоприятная погода сокращает текущий спрос и кривая стремится вниз*.*

**Предложение**

*Предложение* - это совокупность товаров и услуг, находящихся на рынке или доставляемые на него. Оно определяется производством. Однако не всегда произведенные товары и услуги могут быть представлены в виде предложения на рынке. Существует прямая зависимость между ценой *Р*и количеством предложенных товаров Q. Эта зависимость выражается в законе предложения. *Суть закона предложения* - чем выше цена, тем выше предложения товаров и услуг, и наоборот, чем ниже цена, тем ниже предложение.

*Цена предложения* - это минимальная цена, по которой продавец согласен продать товар. *Шкала предложения* - это зависимость между объемом предложения товара и его ценой. Это перечень предлагаемых объемов при каждой из множества цен.

Предложение можно рассматривать с количественной и качественной сторон. *Предложение* с *количественной стороны* есть объем готовности (количество товаров) товаров, за данный период времени. *Предложение* с *качественной стороны* – есть готовность заключить сделку по продаже конкретного товара, т.е. готовность отдать деньги.

На изменение предложения влияют как ценовые, так и неценовые факторы. *Ценовые факторы* перемещают предложение от одной точки (В) к другой (А и С) вверх или вниз. Это зависит от уровня(высоких или низких) цен. Следовательно, главным фактором, определяющим объем предложения, является цена.

*Неценовые факторы* смещают кривую предложения либо вправо (вниз), либо влево (вверх). К ним относятся: изменение ресурсных цен, изменение технологии, изменение цен на товары-заменители, изменение налогов и субсидий, изменение ожиданий производителей, изменение количества продавцов (поставщиков ).

*Изменение ресурсных цен.* Увеличение цен на ресурсы способствует повышению издержек производства и тем самым сокращает.

*Изменение технологии* при внедрении новых, совершенных технологий удешевляется и увеличивается производство и предложение.

*Дотации* - это субсидии государства, помощь тем или иным производителям. Они способствуют росту производства и предложения

*-Изменение ожиданий производителей.* Ожидая повышенияцен, производители будут задерживать реализацию своих товаров. Это вызывает сокращение предложения*.*

*-Изменение количества продавцов-поставщиков.* Чем больше поставщиков на рынке, тем больше предложение, и наоборот.

**Тема 3.2 Экономика фирмы: цели, организационные формы**

Предпринимательская деятельность осуществляется в определенных организационно-экономических формах на предприятиях фирмах.

В экономической литературе одни экономисты проводят различие между значениями слов «предприятие» и «фирма», а некоторые считают их синонимами. В Гражданском Кодексе РФ понятие «фирма» отсутствует.

Классическое определение фирмы дал Дж. Хикс: «Все, что не домашнее хозяйство, есть фирма». Следовательно, в условиях рыночной экономики предприятие и фирма - однозначные понятия. Они оба занимаются предпринимательской деятельностью, выступают как самостоятельные хозяйствующие субъекты, они создаются для производства определенной продукции, выполнения и оказания услуг с целью удовлетворения потребностей людей и получения выгоды (прибыли). Хотя на практике не всегда так. Например, предприятие, как принято в России, всегда является юридическим лицом, а фирма - не всегда. Так, индивидуальное частное предпринимательство и партнерство могут выступать в виде фирмы, но в качестве физического лица.

Поэтому в современных условиях, хотя существует единая классификация фирм и предприятий, в организационно-правовых формах имеются некоторые различия.

В современной экономической теории *фирма* - это сложное экономическое образование, особый институт современной экономической системы. Она представляет собой первичную организационную единицу бизнеса, обладающую следующими характеристиками:

* юридической самостоятельностью. Фирма является юридическим лицом, зарегистрированным в соответствующих государственных органах;
* производственной самостоятельностью. Фирма самостоятельно решает что, где и каким образом производить и продавать;
* финансовой самостоятельностью. Фирма самостоятельно распределяет получаемый доход.

*Предприятие -* первичное технологическое образование.

В деятельности фирмы выделяют внутренние и внешние условия, или среду. Внутренние условия, кроме целей, включают структуру фирмы, технологию, кадры и финансы. Эту среду фирма формирует и развивает сама, руководствуясь своими целями. Внешние условия - это система конкуренции, рынков и цен, которые фирма сама устанавливать и контролировать не может. Через систему *маркетинга* фирма как бы входит во внешнюю среду и живет по ее законам. Важным фактором внешней среды является поведение покупателей (потребителей) продукции, а также государственное законодательство, регулирующее предпринимательскую и другие формы хозяйственной деятельности, включая налоговое законодательство.

Общая классификация фирм и предприятий происходит последующим признакам:

• *по сферам деятельности*

* *по отраслевой деятельности: моноотраслевые* (специализированные) *имногоотраслевой* (диверсифицированные);
* *по виду деятельности* (производственные, торговые, финансовые, посреднические, страховые, коммерческие);
* *по территориальному признаку* (национальные, региональные, местные,международные, транснациональные и т. д.);
* *по размерам,* (крупные - в США более 500 чел., средние -до 500 чел., малые - до 100 чел.);
* *по форме собственности* (государственные, муниципальные, частные и коллективные);
* *по характеру образования* (договорные и уставные);

•*по организационно-правовым признакам*

Особо следовало бы остановиться на корпорациях, которые могут выступать в виде концерна, треста, синдиката, картеля, ассоциации, консорциума, финансово-промышленных групп.

*Концерн -* это многоотраслевое акционерное общество, участники которого связаны общностью интересов, договорами, капиталом, участием в совместной деятельности. Объединение происходит вокруг головного предприятия (холдинга), которое держит акции всех участников и их контролирует. Участники, расположенные в разных регионах, сохраняют хозяйственную самостоятельность, остаются юридическими лицами, являясь дочерними компаниями или филиалами головной компании.

*Трест* - объединение фирм (предприятий), в котором участники теряют свою производственно-торговую самостоятельность и руководствуются решениями головного центра.

*Синдикат -* объединение фирм (предприятий), выпускающих однородную продукцию. Сбыт продукции осуществляется через единую торговую сеть, контору. Участники сохраняют свою производственную и юридическую самостоятельность, но утрачивают коммерческую независимость.

*Картель* - это соглашение между фирмами (предприятиями) одной отрасли о ценах своей продукции или услуг, о разделении рынка сбыта и о доле в общем объеме производства. При этом многие картели являются специализированными: производственные, сбытовые, патентные, ценовые и т.д.

*Консорциум* - это объединение фирм (предприятий) с целью проведения крупномасштабной финансовой операции.

*Ассоциация* - это добровольное объединение независимых физических и юридических лиц с целью взаимного сотрудничества. Это, как правило, формы объединения в одной отрасли в целях устранения излишней конкуренции.

*Финансово-промышленные группы* (ФПГ) - это объединение финансовых, промышленных, страховых, торговых, интеллектуальных компаний со своими материальными, финансовыми и другими ресурсами.

В соответствии с Гражданским Кодексом Российской Федерации (с 1 января 1995 г.) некоторые виды предприятий обладают правом юридического лица. Ими могут быть как коммерческие, так и некоммерческие организации. *Коммерческими* являются те предприятия, которые преследуют цель - *извлечение прибыли* и ее распределение между участниками. *Некоммерческие* предприятия не ставят своей целью извлечение прибыли, а выполняют определенные общественные заказы. Например, *фонды,* учрежденные на основе добровольных имущественных взносов, имеющие социальные, благотворительные, культурные, образовательные или иные цели.

1. *Единоличное, индивидуальное (семейное) частное предприятие.* Оно создается отдельным гражданином или членами его семьи на праве частной собственности. Имеет собственное наименование с указанием фамилии предпринимателя, является юридическим лицом.

2. *Государственное унитарное предприятие.* Оно создается государством. При этом имущество является собственностью не предприятия, а государства. В этом суть понятия «унитарное».

Имущество не может быть распределено по вкладам или долям между участниками,является юридическим лицом.

1. *Муниципальное унитарное предприятие.* Образуется органами местного самоуправления. Собственность принадлежит муниципалитету, т. е. выступает как муниципальная собственность, является юридическим лицом.
2. *Полное товарищество* - это объединение нескольких граждан и юридических лиц для совместной предпринимательской деятельности на основе договора. Имущество принадлежит всем участникам на паевой основе, и партнеры лично участвуют в делах товарищества, являясь совладельцами и самоуправляющими делами предприятия. Прибыль делят пропорционально по паям, несут солидарную ответственность.
3. *Товарищества на вере* (коммандитное или смешанное товарищество) - это объединение нескольких граждан и юридических лиц для совместной деятельности. Состоит из двух категорий участников: членов-вкладчиков, участвующих в хозяйственной деятельности и несущих ответственность, и *вкладчиков-коммандистов,* не принимающих участия в предпринимательской деятельности, но получающих прибыль и несущих ответственность в пределах своего вклада (пая). Коммандисты должны хорошо знать и доверять свои доли тем, кто организует дело. При этом не исключается вероятность потерь от неудачного ведения дела, и поэтому называется «товарищество на вере».
4. *Общество с ограниченной ответственностью* -(ООО) -это объединение капиталов, а не лиц. Учреждается одним или несколькими лицами. Уставной капитал разделен на доли. Однако участники не отвечают по обязательствам. Они несут риск убытков в пределах стоимости внесенных ими вкладов.
5. *Общество с дополнительной ответственностью* (ОДО) –это объединение капиталов одним или несколькими лицами. Уставной фонд разделен на доли. Все участники солидарно несут ответственность. При банкротстве одного из участников его ответственность по обязательствам общества распределяется между остальными участниками пропорционально их вкладам.

*Акционерное общество -* это объединение нескольких граждан или юридических лиц для определенной предпринимательской деятельности путем приобретения (выпуска) акций. Уставной капитал распределен на определенное число акций. Акционеры несут риск убытков только в пределах стоимости своих акций.

Высшим органом управления АО является общее собрание акционеров, которое избирает руководящие и контролирующие органы: совет директоров, правление, ревизионную комиссию. Фактически все решения принимаются акционерами, владеющими *контрольным, пакетом акций,* который представляет 50% выпущенных акций плюс 1 акция. Практически в современных условиях, когда акции размещены повсеместно, на принятие решений могут влиять акционеры, имеющие даже 10-15% общего количества выпущенных акций.

*Акций -* это ценная бумага, претендующая на дивиденд (часть прибыли). Акции бывают «именные», где указывается фамилия акционера, «предъявительские», носящие анонимный характер, «простые» - голосующие на собрании акционеров и дающие право на участие в управлении АО, «привилегированные» - не имеющие права голоса на общем собрании акционеров. Однако в случае ликвидации АО стоимость имущества выплачивается им в первую очередь, в случае получения небольших доходов дивиденд также достается им в первую очередь.

АО бывает закрытого и открытого типа.

1. *Открытое акционерное общество* (ОАО) имеет право распространять (продавать) выпускаемые акции на стороне.
2. *Закрытое акционерное общество* распространяет свои акции только среди своих учредителей внутри АО.

10. *Производственный кооператив (артель) –* добровольное объединение граждан для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности, основанной на личном трудовом участии и объединении имущественных паевых взносов (жилищные кооперативы, рыболовецкие артели, артели старателей и т. д.) Производственные кооперативы преимущественно развиты в сельском хозяйстве. Количество членов кооператива не может быть меньше 5 человек.

11. *Потребительские кооперативы -* это добровольные объединения граждан на основе паевых взносов с целью удовлетворения материальных и иных потребностей. Доходы от предпринимательской деятельности распределяются между его членами.

1. *Объединение предприятий.* К ним относятся союзы, тресты, концерны, конгломераты, ФПК, холдинговые компании, о которых было сказано выше в главе фирмы.
2. *Филиалы и представительства* предприятия - это учреждение предприятием в отдельных регионах (территориях) своих представительств, филиалов, отделений и т. д. Они действуют на основе Устава головного предприятия.
3. *Предприятие на основе аренды и выкупа* - созданное трудовым коллективом на основе государственных и муниципальных предприятий, а также иных предприятий арендное предприятие, которое может быть превращено в собственность трудового коллектива путем выкупа по истечении срока аренды.

15. *Общественные и религиозные организации (предприятия) -* это добровольное объединение граждан на основе общности их интересов для удовлетворения нематериальных (духовных) потребностей. В основном они являются не коммерческими, но могут осуществлять предпринимательскую деятельность для достижения определенных целей, ради которых они  
созданы (свечи, крестики, цепочки в церквах и т. д.).

В целом выбор вида экономической деятельности зависит от желания учредителей, финансовых и других производственных ресурсов.

**Тема 3.3 Фирма и конкуренция**

**Конкуренция: сущность и виды. Формы конкурентной борьбы.**

*Конкуренция* - соперничество, экономическая борьба, состязательность между продавцами-производителями за право получения максимальной прибыли и между покупателями при покупке товаров за большую выгоду. Она способствует эффективному использованию ограниченных ресурсов. Ресурсы распределяются по отраслям и видам производства таким образом, чтобы продукция, полученная от этих ресурсов, приносила им прибыль. Она является регулирующей' силой в условиях рынка. А. Смит назвал ее «невидимой рукой».бывают следующие *виды конкуренции:*

. *внутриотраслевая.* Она ведется между фирмами одной и той же отрасли за выгодные условияпроизводства и сбыта продукции, за получение максимально высокой прибыли. В результатеформируется рыночная цена. При этом разоряются те, у кого индивидуальные затраты выше, чем рыночнаяцена, а те, у кого затратыниже общественно необходимых - обогащаются. Она стимулируетснижение всех затрат, поощряет рост производительности труда,технический прогресс и повышение качества продукции;

. *межотраслевая.* Конкуренция.ведется между товаропроизводителями различных отраслей за выгодное приложение капитала, за выгодное перераспределение прибыли. При этомнормы прибыли могут быть в различных отраслях или у разныхпредпринимателей различными. Возникает естественное желание к максимизации прибыли. Для этого есть средство - перепрофилировать свое дело или поменять акции одной отрасли на акции другой, более перспективной отрасли. Происходит перелив капитала и вместе с ним и рабочей силы из отрасли в отрасль, где высока норма прибыли. Такая конкуренция стимулирует развитие наиболее перспективных, прибыльных отраслей;

-*совершенная Конкуренция.* Она ведется на рынке, где взаимодействует большое количество производителей с однородной, стандартной продукцией.

-*несовершенная конкуренция.* Число производителей сокращается, они имеют возможность влиять на цену, продукция становится дифференцированной;

-*монополистическая Конкуренция.* Она является смесью двух видов конкуренции - совершенной и несовершенной. Она приходит на смену свободной конкуренции. Фирмы конкурируют между собой на основе внешнего Вида, качества и другихособенностей;

. *монопсония* - конкуренция между производителями, а покупатель выступает в единственном числе;

. *олигополия* - конкуренция между несколькими фирмами, продукция которых может быть разнородной (автомобили) или однородной (алюминий, сталь);

. *ценовая конкуренция* осуществляется путем снижениярыночных цен, как следствие удешевления стоимости производимой продукции. Фактором снижения цен является рост производительности труда, а этого можно достичь путем внедрения достижений науки и техники в производство;

. *неценовая конкуренция* ведется на основе улучшения качества продукции, выпуска новых товаров, совершенствования методов обслуживания и сбыта продукции, расширения ассортимента продукции. В итоге повышается эффективность производства, увеличивается прибыль, снижаются цены.

Противоположностью конкуренции является *монополия.* Термин *«монополия»* греческого происхождения - «единственный продавец» («моно» - один). *Монополия* - это союз,соглашение, объединение предприятий в более крупное и господствующее данной отрасли. К таковым относятся Газпром, Единая энергосистема, Картели, синдикаты. В начале 50-60 гг. ХХ в. волна объединений вышла на международную арену. Появились межгосударственные (транснациональные) монополии, которые диктуют свои условия в зарубежных странах *(ЕС,* ЕОУС и д.)

Различают *искусственные и естественные* монополии.

К *искусственным* относятся картели, синдикаты, концерныи т.д. Создание их продиктована интересами отдельных лиц, групп лиц или государств.

К *естественным* монополиям относятся фирмы объединения, продукция которых не подлежит замене или без которой невозможно существовать. К таковым относятся производство лекарственных препаратов, почтовая и телеграфная связь, железная дорога, коммунальные услуги (тепло-, вода-,энерго-, газоснабжение, транспортировка нефти, газа, угля, речные порты, аэропорты). Из этого следует, что избежать образования монополий в ряде отраслей невозможно. Например, нельзя иметь в квартире два газопровода от двух конкурирующихкомпаний, также получать тепло и *воду* от двух станций и т. д.

Не следует отождествлять монополию и*монопольную власть.*

Последняя означает возможность фирмы влиять на цены и увеличивать прибыль за счет ограничения производства и сбыта продукции.

В условиях монополистической конкуренции существуютследующие ее формы:

1) научно-техническое соперничество;

2) ,промышленно-производственное соперничество;

3) торговое соперничество.

1. *Научно-техническое соперничество* - борьба заповышениеконкурентоспособности фирм ведется путем:

*разработки новых* продуктов; *внедрения* современных технологических процессов; *накопления и использования* научно-технической информации; *приобретения и использования* патентов.

При этой форме используются *двемодели борьбы: конкретная .модель.* Фирмы используют наиболее эффективную технику и технологию; *монополистическая модель.* Чистый монополист имеет большие финансовые возможности получать высокие прибыли за счет внедрения достижений науки и техники.

2. *Промышленно - производственное соперничество* проявляется в виде, наращивания производственных мощностей, освоения новых видов продукции и снижения издержек производства. При этом используется два подхода: *«эффектмасштаба» и «Х-неэффективности».*

*«Эффект масштаба»* состоит в том, что фирма по отношению к рынку должна быть большой, т. е. монополистической, которая способна эффективно производитьпродукцию при низких издержках производства на единицу выпускаемой продукции;

3. *Торговое соперничество* основано на использовании цен.

Различают неценовую и ценовую конкуренции.

*Ценовая конкуренция* осуществляется путем искусственного сбивания цен на данную продукцию. При этом широко используют *ценовую дискриминацию* - данный продукт продается по разным ценам, но при этом они не обусловлены различиями в издержках (продукт может быть монополистическим, скоро портящимся и т. д.).

*Неценовая конкуренция* происходит посредством совершенствования качества продукции, условий ее продажи, обслуживания, сбыта.

Многие страны в целях сохранения конкуренции и оптимального функционирования монополий приняли антимонопольные законы.

**Раздел 4 Труд и заработная плата**

**Тема 4.1 Труд. Рынок труда. Заработная плата**

Взаимодействие спроса на труд и предложения труда на рынке происходит через цену на отношение продаваемого товара к рабочей силе. В качестве цены выступает зарплата (это цена, выплачиваемая за использование единицы труда). Это доход в денежной форме, получаемый наемным работником за предоставление определенной трудовой услуги.

*Номинальная зарплата* - это сумма денег, которую работник получает за продаваемый труд. Реальная заработная плата есть количество товаров и услуг, приобретаемых на номинальную зарплату.

Спрос на труд зависит от следующих факторов: производительность труда и производственная потребность. Предложение труда зависит от следующих факторов:

1. Общая численность населения.

2. Численность трудоспособного населения.

3. Количество рабочего времени.

4. Квалификация специалистов, производительность труда.

*Рыночный спрос* - это совокупный спрос всех фирм, *рыночное предложение* - совокупное предложение всех рабочих, ищущих работу.

т. е -равновесное состояние - определяется уровнем занятости при определенном уровне зарплаты.



Кривая предельного дохода от труда DLимеет отрицательный наклон, кривая предложения SL плавно поднимается и имеет положительный наклон, который меняется на отрицательный по мере роста зарплаты и насыщения уровня благосостояния. Т. е. повышающаяся зарплата стимулирует работника до определенного момента, пока высокий заработок доминирует над потребностью в свободном времени и досуге. По достижению высокого благосостояния работник приостанавливает предложение своего труда при продолжении роста зарплаты (эффект дохода замещается эффектом досуга).

На конкурентном уровне равновесный уровень зарплаты и уровень занятости определяется точкой пересечения кривых спроса и предложения этого вида труда.

Для отдельной фирмы на конкурентном рынке предельные издержки фактора на данный ресурс будут постоянны и равны цене (зарплате). Монополия на рынке труда означает наличие на нем единственного покупателя трудовых ресурсов. Этот рынок характеризуется ростом ставок зарплаты при найме увеличивающегося числа работников.

Заработная плата составляет большую часть дохода и существенно влияет на размер потребления людей. Доля заработной платы в ВВП в России составляет 23%, а в США -59%.

В экономической литературе имеются различные подходы к определению сущности вознаграждения за труд наемных работников (заработной платы) и факторов, его определяющих на уровне фирмы или отрасли.

А.Смит и Д. Рикардо полагали, что труд является товаром и имеет естественную цену, которая определяется издержками производства в виде стоимости жизненных средств (пища, одежда, обувь), необходимых работнику и его семье. Физический минимум этих средств существования определяется с учетом исторических, культурных и национальных различий.

Марксистская теория заработной платы разграничила понятия *«труд»* и *«рабочая сила».* Она доказала, что *заработная плата является превращенной формой стоимости товара «рабочая сила», а не труда.* Следовательно, труд и рабочая сила- различные понятия. *Труд -* целесообразная деятельность людей, он не существует до начала производства или в момент купли-продажи рабочей силы. Отсюда следует, что труд - это использование рабочей силы для производства какого-либо продукта. А *рабочая сила -* это совокупность физических и духовных способностей человека, или способность его к труду. Труд возникает при соединении рабочей силы со средствами производства.

*Социальная теория заработной платы* рассматривает заработную плату как долю рабочего класса в общественном продукте.

В современной экономической теории отсутствует различие между трудом и рабочей силой, они тождественные понятия. Труд однозначно считается фактором производства, а *заработная плата - ценой использования труда работника.*

По уровню заработная плата бывает номинальная и реальная.

*Номинальная заработная плата -* это сумма денег, получаемая работниками из кассы за свой дневной, недельный или месячный труд. По уровню заработной платы невозможно судить об уровне потребления и благосостоянии людей. Для этого существует реальная заработная плата.

*Реальная заработная плата -* это номинальная заработная плата, за вычетом различных налогов и платежей с учетом инфляции. Она зависит от уровня цен на товары и услуги. Следовательно, номинальная заработная плата может расти, одновременно может расти и реальная заработная плата, и наоборот. От реальной заработной платы зависит стоимость жизни, или уровень жизни населения.

*Основными формами* заработной платы являются повременная (почасовая) и сдельная (поштучная).

*Повременная заработная плата -* это заработная плата, получаемая в зависимости от отработанного времени. Бывает подневная, понедельная, помесячная заработная плата. Единицей измерения служит *цена часа (труда)* - *тарифная ставка за час.*

Продолжительность рабочего времени8 ч

Тарифная ставка применяется тогда, когда результаты труда не поддаются точному учету, а определяются выполнением обязанностей. Сюда входят должностные оклады ИТР,служащих, руководителей, электромонтеров, преподавателей, врачей и т.д.

Повременная заработная плата позволяет предпринимателям маневрировать продолжительностью рабочего дня и интенсивностью труда, добиться фактического снижения заработной платы при повышении интенсивности труда. Поэтому необходимо строго соблюдать трудовое законодательство.

*Сдельная заработная плата -* это заработок, зависящий от количества произведенных товаров и услуг или объема выполненных работ. Единицей ее измерения служит *цена единицы продукции - расценка* за продукцию. Ее находят исходя из 1 ч повременной заработной платы и количества продукции за 1 ч. Использование сдельной формы заработной платы стимулирует рост производительности и интенсивности труда, усиливает конкуренцию среди рабочих за сохранение рабочих мест, повышает уровень заработной платы, а также безработицы и т.д.

Каждая из основных форм заработной платы имеет свою систему, т.е. разновидности заработной платы, которые направлены на стимулирование производительности труда, повышения квалификации работников и в целом на повышение эффективности производства.

*При простой повременной системе* заработной платы размер заработной платы определяется путем умножения часовой ставки данного разряда на количество отработанного времени.

*При повременно-премиальной системе* к простой повременной заработной плате прибавляется премия за дополнительные результаты производства (улучшение качества продукции, качественное выполнение работы и т. д.).

Сдельная заработная плата имеет следующие системы: прямую сдельную, сдельно-премиальную, сдельно-прогрессивную, аккордную, индивидуальную, коллективную и др.

*Прямая сдельная заработная плата* определяется исходя из объема выполненных работ или произведенной продукции по установленным единым расценкам.

*Сдельно-премиальная заработная плата* предполагает, что к прямой сдельной заработной плате прибавляется премия за дополнительные результаты (высокое качество продукта, экономия сырья, рост количества продукции).

*Сдельно-прогрессивная заработная плата* определяется исходя из объема продукции, одна часть которого в пределах нормы оплачивается по основным расценкам, а другая часть сверх нормыпо повышенным расценкам.

*Аккордная система* предполагает оплату всего объема выполненных работ в соответствии с договором. При этом сроки могут быть укорочены - это дело строителей, т. е. работников.

Могут быть и другие индивидуальные и коллективные системы заработной платы, где оплата труда определяется в зависимости от трудового участия (КТУ) членов трудового коллектива. Они призваны увязывать оплату труда с конечными результатами труда.

В последние годы зарубежные фирмы для усиления мотивации работников успешно применяют различные *системы участия работников в прибылях и создания рабочей собственности.* Участие работников в прибылях происходит в форме отчислений в *«фонды рабочих»* доли прибыли текущего года с использованием льготного налогового режима. Создание рабочей собственности осуществляется посредством вложения в производство на льготных условиях накоплений от отчислений заработной платы.

*Факторами,* влияющими на размер заработной платы, являются: производительность и интенсивность труда, качество труда, квалификация работников, сложность труда, экономическое положение страны, уровень НТП, расовая и половая дискриминация и т. д.

Для учета большинства факторов, влияющих на уровень заработной платы, используется тарифная система. Она является обязательной для государственных предприятий и рекомендательной в условиях рыночных отношений для негосударственных предприятий.

*Тарифная система* включает:

•*тарифно-квалификационные справочники* для характеристики профессий и видов для присвоения разрядов;

•*тарифные ставки* для определения размеров оплаты труда за каждый разряд;

•*тарифные сетки -* это совокупность тарифных разрядов и тарифных коэффициентов;

•*схему должностных окладов* для ИТР и служащих.

**Тема 4.2 Безработица. Профсоюзы.**

**Безработица**

Рынок труда представляет собой сферу формирования спроса и предложения на рабочую силу. Безработица - результат нарушения сбалансированного рынка труда, проявляющийся в превышении предложения рабочей силы над спросом в определенные периоды времени или в определенных отраслях экономики. Безработные - это лица трудоспособного возраста, которые не имеют работы, занимаются поиском работы, готовы приступить к работе (мужчины в возрасте 14-59 лет и женщины в возрасте 14-54 года).

В России существуют определенные критерии, по которым человека официальноотносятк категории безработных: он должен проживать на территории РФ более 6 мес., не иметь заработка, быть зарегистрированным в службе занятости, быть готовым приступить к подходящей работе. Безработный имеет право на пособие и бесплатное обучение по профессии.

Безработица является результатом несоответствия между спросом на рабочую силу и ее предложением.

Причины безработицы:

1. Структурные сдвиги в экономике, связанные с внедрением новых технологий, оборудования, что приводит к сокращению излишней рабочей силы.
2. Экономический спад, который вынуждает работодателей снижать потребности в рабочей силе.
3. Политика правительства в области оплаты труда: повышение минимального размера оплаты труда увеличивает издержки производства и обращения, тем самым снижается спрос на рабочую силу.
4. Сезонные изменения в уровне производства.
5. Изменения в демографической структуре населения, т.е. с ростом численности населения в трудоспособном возрасте возрастает вероятность безработицы.

Занятое населения - лица любого возраста, имеющие работу на полный (неполный) рабочий день, или неделю, а также временно отсутствующие в связи с болезнью, отпуском, переподготовкой.

Занятые и безработные составляют рабочую силу.

Виды безработицы:

1. Циклическая - связанная с подъемами и спадами производства.

2. Фрикционная - временная незанятость, вследствие добровольного перехода людей на другую работу, связана с поиском и ожиданием работы.

3. Структурная - временная незанятость вследствие изменения структуры производства, сокращения одних работников и увеличения количества других.

4. Сезонная.

5. Религиозная.

6. Скрытая.

Уровень безработицы есть отношение численности безработных к рабочей силе.

Последствия безработицы:

1. Снижение объема ВНП.
2. Падение покупательского спроса.
3. Сокращение сбережений.
4. Снижение предложения.
5. Спад производства.
6. Потеря безработным квалификации и морально-психическая деградация.
7. Криминализация общества.

**Профсоюзы**

В соответствии со ст. 30 Конституции РФ граждане имеют право на объединение, включая право на создание профсоюзов для защиты своих интересов. Свобода, деятельности общественных объединений гарантируется. Никто не может быть принужден к вступлению в какое-либо объединение или к пребыванию в нем. Согласно ст. 2 Федерального закона от 12 января 1996 г. № 10-ФЗ "О профессиональных союзах, их правах и гарантиях деятельности" профессиональный союз - это добровольное объединение граждан, связанных общими производственными, профессиональными интересами по роду их деятельности, создаваемое в целях представительства и защиты их социально-трудовых прав и интересов.

Различают правовые, организационные, имущественные и внутрисоюзные основы создания и деятельности профсоюзов.

Правовые основы их деятельности урегулированы Конституцией РФ, Федеральным законом от 12 января 1996 г. № 10-ФЗ "О профессиональных союзах, их правах и гарантиях деятельности" (*далее - Закон*), другими федеральными законами (*например, Федеральными законами от 19 мая 1995 г. № 82-ФЗ "Об общественных объединениях", от 23 ноября 1995 г. № 175-ФЗ "О порядке разрешения коллективных трудовых споров" и иными*), законами субъектов РФ. В своей деятельности профсоюзы должны руководствоваться и подзаконными актами (*например, Указом Президента РФ от 26 октября 1991 г. "Об обеспечении прав профсоюзов в условиях перехода к рыночной экономике"*).Организационные основы создания и деятельности профсоюзов заключаются в добровольном членстве в этих массовых общественных организациях граждан начиная с 14-летнего возраста и в принципах создания и деятельности профсоюзов.Членами российских профсоюзов (*в настоящее время действуют более 100 профсоюзных объединений, крупнейшими из которых являются Федерация независимых профсоюзов России, Соцпроф, Единение, различные независимые профсоюзные объединения, например Независимый профсоюз работников железнодорожного транспорта и транспортных строителей и др.*) могут быть осуществляющие трудовую (*профессиональную*) деятельность (*ст. 2 Закона*):

1. граждане Российской Федерации, в том числе проживающие вне ее территории;
2. иностранные граждане, проживающие на территории РФ, за исключением случаев, установленных федеральными законами или международными договорами России;
3. лица без гражданства (*апатриды*) на тех же условиях, что и иностранные граждане.

Порядок вступления в действующий профессиональный союз определяется уставом конкретного профсоюза, который, исходя из положений статей 3 и 4 Закона, в качестве членов может объединять:

1. работников предприятий, учреждений и организаций, независимо их организационно-правовой формы и формы собственности;
2. лиц, обучающихся в образовательных учреждениях начального, среднего и высшего профессионального образования;
3. пенсионеров, временно неработающих (*например, безработных и др.*), состоящих в первичной профсоюзной организации;
4. военнослужащих, сотрудников органов внутренних дел, органов федеральной службы безопасности, таможенных органов, федеральных органов налоговой полиции и других федеральных органов исполнительной власти;
5. иных занятых граждан (*например, индивидуальных предпринимателей др.*).

При этом принадлежность или непринадлежность указанных граждан к профсоюзам не должна повлечь за собой какую-либо дискриминацию их прав и свобод, гарантируемых Конституцией РФ, федеральными законами и законами субъектов России (*ст. 9 Закона*).

Законом предусмотрены следующие основополагающие принципы создания и деятельности профсоюзов:

1. равноправие профсоюзов. Согласно ст. 2 и 4 Закона все профсоюзы пользуются равными правами. Права профсоюзов и гарантии их деятельности, закрепленные Законом, распространяются на все первичные профсоюзные организации, профсоюзы, их объединения (*ассоциации*), а также на образованные ими профсоюзные органы и на профсоюзных представителей в пределах их полномочий;
2. самоуправление на основе внутрисоюзных норм. Как определено ст. 7 Закона, профсоюзы, их объединения (*ассоциации*) самостоятельно разрабатывают и утверждают свои уставы, положения о первичных профсоюзных организациях. Уставы профсоюза или объединения (*ассоциаций*) профсоюзов устанавливают их наименование, цели и задачи, организационную структуру, порядок образования, компетенцию и сроки полномочий профорганов, источники образования доходов и иного имущества, порядок их реорганизации, прекращения деятельности и ликвидации, а также другие вопросы их деятельности;
3. независимость. Профсоюзы независимы в своей деятельности от органов исполнительной власти, органов местного самоуправления, работодателей, их объединений (*союзов, ассоциаций*), политических партий и других общественных объединений, им неподотчетны и неподконтрольны. Вмешательство перечисленных органов и их должностных лиц в деятельность профсоюзов, которое может повлечь ограничение их прав и воспрепятствование их законной уставной деятельности, запрещается (ст. 5);
4. законность. Права профсоюзов в отношениях с органами государственной власти, органами местного самоуправления, работодателями, их объединениями (*союзами, ассоциациями*), другими общественными объединениями регулируются Конституцией РФ, федеральными законами, а также законами субъектов России. Причем, если международными договорами РФ, конвенциями Международной организации труда, ратифицированными Российской Федерацией, установлены иные правила, чем предусмотрены Федеральным законом № 10-ФЗ, то применяются правила международных договоров и конвенций (*ст. 6*). В соответствии с п. 2 ст. 10 в противном случае, если деятельность профсоюза противоречит Конституции РФ, конституциям (*уставам*) субъектов РФ, федеральным законам, она может быть приостановлена на срок до 6 месяцев или запрещена решением Верховного Суда РФ или соответствующего суда субъекта России по заявлению Генерального прокурора РФ, прокурора соответствующего субъекта РФ.

Как установлено ст. 3 Федерального закона от 12 января 1996 г., по сфере действия различают следующие виды профсоюзов и их объединений (*ассоциаций*):

1. общероссийский профсоюз - объединяет работников одной или нескольких отраслей деятельности и действует на всей территории Российской Федерации либо объединяет не менее половины общего числа работников одной или нескольких отраслей деятельности;
2. общероссийское объединение (*ассоциация профсоюзов*) - объединяет общероссийские профсоюзы, территориальные объединения (*ассоциации*), организации профсоюзов, действующие на всей территории РФ или на территории более половины субъектов России;
3. межрегиональный профсоюз - объединяет работников одной или нескольких отраслей деятельности и действует на территории менее половины субъектов Российской Федерации;
4. межрегиональное объединение (*ассоциация*) организаций профсоюзов - состоит из межрегиональных профсоюзов и (*или*) территориальных объединений (*ассоциаций*) организаций профсоюзов и действует на территории менее половины субъектов РФ;
5. территориальное объединение (*ассоциация*) организаций профсоюзов - объединяет организации профсоюзов и действует, как правило, на территории одного субъекта Российской Федерации либо на территории города или района.

Этим же Законом, кроме того, определяются:

1. территориальная организация профсоюза - организация, состоящая из членов первичных профсоюзных организаций одного профсоюза и действующая на территории одного субъекта Российской Федерации, либо на территории нескольких субъектов РФ, либо на территории города или района.
2. первичная профсоюзная организация - добровольное объединение членов профсоюза, работающих, как правило, на одном предприятии, в одном учреждении, одной организации независимо от форм собственности и подчиненности, действующее на основании положения, принятого им в соответствии с уставом, или на основании общего положения о первичной профсоюзной организации соответствующего профсоюза.

Несмотря на многочисленность профсоюзов, все они создаются по производственному, отраслевому, территориальному либо иному учитывающему профессиональную специфику признаку.Профсоюзы (*их объединения*) осуществляют свою деятельность в соответствии с утвержденными ими же уставами, а первичные профсоюзные организации - согласно положениям, разработанным на основе этих уставов.Профорганизатор, профгруппорг, руководитель профсоюза, объединения (*ассоциации*) профсоюзов, профсоюзного органа или другое лицо, уполномоченное на представительство, являются профсоюзными представителями (*доверенными лицами*).Профсоюзный орган - орган, образованный в соответствии с уставом профсоюза, объединения (*ассоциации*) или положением о первичной профсоюзной организации.

Функции профсоюзов:

Доминирующей функцией профсоюзов в условиях рыночной экономики является защитная функция. Она заключается в том, что профсоюзы, их объединения (*ассоциации*), первичные профорганизации и их органы представляют и защищают права и интересы членов профсоюзов по вопросам индивидуальных трудовых и связанных с трудом отношений, а в области коллективных прав и интересов - указанные права и интересы работников независимо от членства в профсоюзах, в случае наделения их полномочиями на представительство в установленном порядке (*ст. 11 Федерального закона от 12 января 1996 г.*).Более того, в настоящее время профсоюзы не утратили всегда им присущих социально-экономической и воспитательной функций. В частности, результатом осуществления профсоюзами первой из названных функций является их активное участие как социальных партнеров в согласовании социально-экономических интересов работников и работодателей при заключении генеральных, региональных, отраслевых (*межотраслевых*) и других соглашений, а также коллективных договоров на предприятиях, в учреждениях и организациях. В условиях демократизации всех сторон жизни нашего общества новый импульс получила и международная функция профсоюзов. Правовые основания для этого определены п. 5 ст. 2 Федерального закона от 12 января 1996 г., согласно которому профсоюзы, их объединения (*ассоциации*) имеют право сотрудничать с профсоюзами других государств, вступать в международные профсоюзные и другие объединения и организации, заключать с ними договоры и соглашения.

Права профсоюзов по действующему законодательству

По способу осуществления права профсоюзов подразделяются на:

1. непосредственно осуществляемые профсоюзом:
2. участвуют в мероприятиях по содействию занятости населения;
3. участвуют в коллективных переговорах, заключают соглашения и коллективные договоры от имени работников предприятия, учреждения, организации;
4. участвуют в урегулировании коллективных трудовых споров, организуют и проводят забастовки, митинги, демонстрации и другие коллективные действия;
5. их представители беспрепятственно посещают организации и рабочие места членов профсоюзов;
6. представляют интересы работников и защищают их социально-трудовые права;
7. вправе бесплатно получать информацию по социально-трудовым вопросам;
8. вправе требовать дисциплинарного наказания (*вплоть до увольнения*) должностных лиц;
9. представляют и защищают интересы и трудовые права работников в органах по разрешению трудовых споров;
10. осуществляют общественный контроль за соблюдением законодательства о труде, норм по охране труда.

Наделяя профсоюзы широкими правами, трудовое законодательство предусматривает и действенные гарантии их обеспечения, а именно:

1. гарантии имущественных прав профсоюзов;
2. обязанности государственных органов, органов местного самоуправления и работодателей по сотрудничеству и социальному партнерству с профсоюзами, созданию условий для их деятельности;
3. наличие государственного контроля за соблюдением прав профсоюзов и ответственности за воспрепятствование их деятельности;
4. гарантии личных и трудовых прав членов профсоюза.

**Раздел 5 Деньги и банки**

**Тема 5.1 Понятие денег и их роль в экономике**

Деньги - одно из величайших человеческих изобретений. Происхождение денег связано с 7 - 8 тыс. до н. э., когда у первобытных племен появились излишки каких-то продуктов, которые можно было обменять на другие нужные продукты. Исторически в качестве средства облегчения обмена использовались - с переменным успехом - скот, сигары, раковины, камни, куски металла. Но чтобы служить в качестве денег, предмет должен пройти лишь одно испытание: он должен получить общее признание и покупателей, и продавцов как средство обмена. Деньги определяются самим обществом; все, что общество признает в качестве обращения, - это и есть деньги. Действительно, деньги - это товар, выступающий в роли всеобщего эквивалента, отражающего стоимость всех прочих товаров.

Деньги, как и любое другое понятие, имеют свою сущность.

Сущность денег проявляется через:

1) всеобщую непосредственную обмениваемость;

2) самостоятельную меновую стоимость;

3) внешнюю вещную меру труда.

Кроме того, деньги имеют собственную классификацию. В частности, по форме существования деньги бывают наличные и безналичные. Наличные деньги в свою очередь подразделяются на реальные деньги (это монеты из драгоценных металлов, слитки), кредитные деньги (банкноты и казначейские билеты) и разменные монета. Безналичные деньги могут существовать как в рамках национальной денежно-кредитной системы в форме национальной валюты, так и в форме межнациональных платежных средств в системе международных расчетов.

Деньги обладают определенными функциями. Функции денег:

1. **Мера стоимости.** Деньги выступают мерой стоимости. Общество считает удобным использовать денежную единицу в качестве масштаба для соизмерения относительных стоимостей разнообразных благ и ресурсов.
2. **Средствоплатежа.**Деньгивыступаюткаксредствоплатежа.Этафункцияденегпроявляется,преждевсего,вобслуживании платежейвнесферытоварооборота.Этоналоги,социальныевыплаты,процентызакредит.
3. **Средство обращения.**Деньгивыступаюткаксредствообращенияобслуживаниятоварооборота.Во-первых,преждевсегоденьгиявляютсясегоднясредствомобращения,деньгиможноиспользоватьпри покупкеипродажетоваровиуслуг.Каксредствообменаденьгипозволяютобществуизбежатьнеудобствбартерногообмена.И,представляяудобныйспособобменатоварами,деньгипозволяютобществувоспользоватьсяплодамигеографическойспециализациииразделениятрудамеждулюдьми.
4. **Средствонакопления (сбережения).**Деньгислужатсредствомсбережения.Посколькуденьгинаиболееликвидноеимущество,ониявляютсянаиболееудобнойформойхранениябогатства.
5. **Мировыеденьги.**Функция «мировыеденьги» -этоденьгивсистемемеждународныхэкономическихотношений. Деньгииграютисключительноважнуюрольврыночнойэкономике.

Сменяя форму стоимости (товар на деньги, деньги на товар), деньги находятся в постоянном движении между тремя субъектами: физическими лицами, хозяйствующими субъектами и органами государственной власти. Движение денег при выполнении ими своих функций вналичной и безналичной формах представляет собой денежное обращение.

**Денежное обращение** - это движение денег во внутреннем экономическом обороте страны, в системе внешнеэкономических связей в наличной и безналичной форме, обслуживающее реализацию товаров и услуг, а также нетоварные платежи в хозяйстве. Базовыми категориями денежного обращения являются денежная единица, денежная масса, денежная система и денежно-кредитная политика.

**Денежная единица** - это исторически сложившаяся законодательно закрепленная национальная единица измерения количества денег, цен товаров и услуг.

**Денежная масса** - это сумма наличных и безналичных денежных средств, а также других средств платежа.

Денежно-кредитная политика представляет собой совокупность денежно-кредитных инструментов (параметры денежной массы, нормы резервов, уровень процента, сроки кредита, ставки рефинансирования и т.д.) и институтов денежно-кредитного регулирования (центральный банк, министерство финансов и т.д.).

**Денежная система** представляет собой форму организации денежного обращения, которая имеет исторический характер и изменяется в соответствии с сущностью экономической системы и основами денежно-кредитной политики.

Денежное обращение осуществляется в наличной и безналичной формах.

**Налично - денежное обращение** — движение наличных денег в сфере обращения и выполнение ими 2-х функций: средства платежа и средства обращения. Наличные деньги используются: для оплаты товаров, работ, услуг; для расчетов, не связанных с движением товаров и услуг (расчетов по выплате заработной платы, премий, пособий, стипендий, пенсий, по выплате страховых возмещении по договорам страхования, при оплате ценных бумаг и выплате дохода по ним, по платежам населения, на хозяйственные нужды, на оплату командировок, на представительские расходы, на закупку сельхозпродукции и т.д.). Налично-денежное движение осуществляется с помощью различных видов денег: банкнот, металлических монет, других кредитных инструментов (векселей, чеков, кредитных карточек).

**Безналичное обращение** - движение стоимости без участия наличных денег. Высокий уровень безналичных расчетов в любой стране говорит о правильной, грамотной организации всего денежного оборота.

Между наличным и безналичным обращением существует тесная взаимосвязь: деньги постоянно переходят из одной сферы обращения в другую,они образуют общий денежный оборот, в котором действуют единые деньги.

В зависимости от экономического содержания различают две группы безналичного обращения: по товарным операциям, т.е. безналичные расчеты за товары и услуги; по финансовым обязательствам, т.е.платежи в бюджет иво внебюджетные фонды, погашение банковских ссуд, уплата процентов за кредит, расчеты со страховыми компаниями. Значение безналичных расчетов состоит в том, что они ускоряют оборачиваемость средств, сокращают абсолютную величину наличных денег в обороте, сокращаются издержки на печатание и доставку наличных денег.

Безналичный денежный оборот охватывает расчеты между:

* предприятиями, учреждениями, организациями разных форм собственности, имеющими счета в кредитных учреждениях;
* юридическими лицами и кредитными учреждениями по получению и возврату кредита;
* юридическими лицами и населением по выплате заработной платы, доходов по ценным бумагам;

Денежное обращение — достаточно сложная конструкция, соединяющая как основные сущностные характеристики денег, так и механизмы, и способы использования денег для содействия экономическому и социальному развитию страны. Роль денежного обращения, его правильная организация проявляются в следующих моментах: во-первых, отлаженность хозяйственного оборота и платежно-расчетной системы. Если нет этой отлаженности, то на пути движения денег возникают тромбы, замедляется хозяйственный и денежный оборот, растут неплатежи; во-вторых, способность обеспечить сбалансированность спроса и предложения на товарном рынке, не допускать дефицита товаров. В решении этой задачи исключительное значение имеет правильное определение количества денег в обращении, в-третьих, характер и степень влияния денежной массы на рост цен и инфляцию. Избыточное насыщение деньгами хозяйственного оборота делает легкодоступным извлечение прибыли за счет роста цен, ослабляет конкуренцию. Недостаток денежной массы не только порождает натурализацию товарного обмена (бартер, взаимозачеты), нарушает ценовые пропорции, но и подрывает действенность налоговой системы, поскольку платежи в бюджет совершаются не "живыми" деньгами, а в натуральном эквиваленте; в-четвертых, хронический недостаток денежных средств у субъектов рынка для выплаты заработной платы, финансирования оборотных средств. Этот недостаток можно считать относительным, поскольку значительная часть денег циркулирует в теневой экономике, уходит от налогообложения и вывозится за рубеж, оседая на счетах оффшорных компаний.

**Денежная система** - это форма организации денежного обращения в стране, сложившаяся исторически и закрепленная национальным законодательством. Ее составной частью является национальная валютная система, которая в то же время относительно самостоятельна.

Как любая система, денежная система состоит из ряда элементов. Выделяются следующие элементы денежной системы:

1. название денежной единицы как единицы денежного счета, необходимого для выражения цены товара.

2.масштаб цен.

3. виды денег и денежных знаков, находящихся в обращении и являющихся законным платежным средством.

4. порядок эмиссии и характер обеспечения денежных знаков, выпущенных в обращение.

5. методы регулирования денежного обращения.

**Денежная единица** - это установленный в законодательном порядке денежный знак, который служит для соизмерения и выражения цен всех товаров. Денежная единица, как правило, делится на мелкие, пропорциональные части. В большинстве стран в настоящее время действует десятичная система деления. Так, 1 доллар США равен 100 центам, 1 английский фунт стерлингов равен 100 пенсам, 1 российский рубль равен 100 копейкам. Наименование денежной единицы складывается исторически. Однако в некоторых случаях (например, в период революции) государство может установить новое наименование денежной единицы. Так, во Франции, когда к власти пришел Бонапарт Наполеон, который стал императором Наполеоном I, было установлено такое наименование денежной единицы, как "наполендор". В России в период с 1922 по 1947 г. существовали два наименования денежной единицы: "рубль" и "червонец".

**Масштаб цен** - это средство выражения стоимости в денежных единицах, техническая функция денег. При металлическом обращении, когда денежный товар - металл -выполнял все функции денег, масштаб цен представлял собой весовое количество денежного металла, принятое в стране в качестве денежной единицы или ее кратных частей. Государства фиксировали масштабы цен в законодательном порядке. Первоначально весовое содержание монет совпадало с масштабом цен, что даже нашло отражение в названии некоторых денежных единиц (например, фунт стерлингов представлял собой фунт серебра). Однако в ходе исторического развития масштаб цен постепенно обособлялся от весового содержания монет. Это было связано с порчей монет (т.е. уменьшением веса или пробы монеты при сохранении ее прежней номинальной стоимости, которое предпринималось государством в условиях металлического денежного обращения с целью получения дохода в государственную казну), их снашиванием, переходом к чеканке монет из более дешевых металлов вместо дорогих (медных вместо серебряных). С прекращением размена кредитных денег на золото официальный масштаб цен утратил свой экономический смысл. И наконец, в результате валютной реформы 1976-1978 гг. (на основе Ямайкского соглашения) официальная цена золота и золотое содержание денежных единиц были отменены. В настоящее время масштаб цен складывается стихийно и служит для соизмерения стоимостей товаров посредством цены.

**Виды денежных знаков.** В настоящее время ни в одной стране нет системы металлического обращения. Основными видами денежных знаков являются: кредитные банковские билеты (банкноты), а также государственные бумажные деньги (казначейские билеты) и разменная монета, являющиеся законными платежными средствами в стране. Банкноты (банковские билеты) - это вид денежных знаков, законное платежное средство, выпускаемое в обращение центральными банками. Появление банкнот было обусловлено развитием рыночных отношений в целом и кредитных в частности. Впервые банкноты были выпущены в обращение в конце XVII в. Центральные банки выпускали банкноты на основе учета (покупки) частных коммерческих векселей, которые служили их обеспечением. Наряду с векселями обеспечением банкнот являлось золото, находившееся в распоряжении центрального банка. Двойное обеспечение придавало "классическим" банкнотам высокую устойчивость и надежность. Выпущенные банкноты регулярно возвращались в центральный банк при наступлении срока платежа по учтенному векселю, а также при предъявлении их владельцами к размену на золото, так как в период золотого стандарта производился свободный размен банкнот на драгоценный металл. После мирового кризиса 1929-1933 гг. размен банкнот на золото был окончательно прекращен. В современных условиях ни в одной стране банкноты не размениваются на благородный металл. Банкноты выпускаются строго определенного достоинства: в США обращаются банкноты в 1, 5, 10, 20, 50, 100 долларов, в Великобритании - 1, 5, 10 и 20 фунтов стерлингов, во Франции - 10, 50, 100 и 500 франков, в России - 5, 10, 50 и 100 рублей. Казначейские билеты - бумажные деньги, выпускаемые непосредственно государственным казначейством - министерством финансов или специальным государственным финансовым органом, как правило, для покрытия бюджетного дефицита. Казначейские билеты никогда не обеспечивались в отличие от банковских билетов драгоценными металлами и не подлежали размену на золото или серебро. После отмены золотого стандарта разница между казначейскими билетами и банкнотами практически стерлась. Разменная монета - слиток металла, имеющий установленные законом весовое содержание и форму. Монеты чеканятся, как правило, казначейством, причем стоимость металла монеты соответствует лишь части номинала (разменной монеты). Монеты служат в качестве разменных денег и позволяют совершать любые мелкие покупки.

**Эмиссионная система** - законодательно установленный порядок выпуска и обращения неразменных на золото кредитных и бумажных денежных знаков. Разные экономические и исторические предпосылки возникновения и использования кредитных и бумажных денег предопределили и разный порядок их эмиссии. Эмиссионные операции (операции по выпуску и изъятию денег из обращения) в государствах исторически осуществляли: центральный (эмиссионный) банк, пользующийся монопольным правом выпуска банковских билетов (банкнот), составляющих подавляющую часть налично-денежного обращения; казначейство (министерство финансов или другой аналогичный исполнительный орган), выпускающее мелкокупюрные бумажно-денежные знаки (казначейские билеты и монеты, изготовленные из дешевых видов металла). В настоящее время эмиссию неразменных на золото денежных знаков независимо от их вида осуществляют эмиссионные банки, которые организуют денежное обращение в стране и отвечают за его состояние. Поэтому нет четкой грани между кредитными и бумажными деньгами. И те и другие являются обязательными покупательными и платежными средствами на внутреннем рынке страны, а некоторые валюты - даже на внешнем рынке (конвертируемые валюты). Бумажные и кредитные деньги выступают в виде банковских билетов. Эмиссия банковских билетов осуществляется эмиссионным банком страны в процессе кредитования коммерческих банков государства; в процессе операций, связанных с покупкой иностранной валюты и государственных ценных бумаг. В результате происходит увеличение денежной массы как за счет увеличения остатка наличных денег, так и за счет увеличения остатков платежных или потенциально возможных платежных средств в сфере безналичных расчетов. В экономически развитых странах денежный оборот более чем на 95% осуществляется в форме безналичных расчетов. Поэтому и увеличение денежной массы в обращении происходит главным образом не за счет эмиссии банкнот (наличных денег), а благодаря депозитно-чековой эмиссии. Эмиссия банкнот связана с кассовым обслуживанием народного хозяйства: коммерческих банков, государственного бюджета, государственного долга и т.д., когда необходимо увеличение кассового резерва наличных денег. Депозитно-чековая эмиссия осуществляется в процессе кредитования эмиссионным банком коммерческих банков.

**Денежное регулирование** представляет собой комплекс мер государственного воздействия по достижению соответствия количества денег объективным потребностям экономического развития. Во многих промышленно развитых странах с 70-х годов было введено таргетирование, т.е. установление целевых ориентиров в регулировании прироста денежной массы в обращении и кредита, которых придерживаются в своей политике центральные банки.

Чтобы оздоровить денежное обращение и снизить инфляцию, укрепить валюту, необходимо на основе развития производства осуществить соответствующие **денежные реформы.**

Среди них можно выделить следующие: а) нуллификация — выпуск взамен старой новой валюты; б) реставрация валюты, применяемая в период золотого монометаллизма (например, возобновление размена банкнот на золото по номиналу); в) дефляция — изъятие из обращения части денег; г) девальвация — уменьшение золотого содержания денежной единицы или снижение ее валютного курса; д) деноминация — уменьшение номинальной стоимости выпускаемых денежных знаков и др.

**Тема 5.2 Банковская система. Финансовые институты.**

Банковская система- это совокупность действующих в стране банков, кредитных учреждений и отдельных экономических организаций, выполняющих банковские операции.

Сложившаяся банковская система имеет двухуровневую организацию. Верхний уровень - это Центральный Банк (ЦБ), нижний уровень - коммерческие банки и кредитные организации.

Банк– это кредитная организация, которая имеет право одновременно:

* привлекать денежные средства юридических и физических лиц;
* кредитовать юридических и физических лиц;
* открывать и вести банковские счета своих клиентов.

Центральный банк единый центр для всех денежных отношений. Главнымифункциями центрального банкаявляются:

* Эмиссионная, т.е. выпуск наличных денег в обращение;
* Расчетная, т.е. обеспечение взаиморасчетов между всеми участниками рынка;
* Кредитная, т.е. кредитование коммерческих банков;
* Валютная, т.е. обеспечение обмена национальной валюты на иностранные валюты;
* Регулятивная, т.е. регулирование всех сторон денежно-кредитных отношений и выработка денежной, кредитной и т.п. политики, которой банк руководствуется в своей повседневной деятельности;
* Управленческая, связанная с управлением государственным долгом.

Рычаги управления кредитной системой и кредитными отношениями со стороны центрального банка разделяются на административные и экономические. К первым обычно относят:

- Нормотворчество – разработка центральным банком различного рода правил работы кредитных организаций на рынке;

- Лицензирование кредитных организаций;

- Установление нормативов и лимитов кредитования;

- Контроль.

Главными экономическими рычагами воздействия центрального банка на участников кредитного рынка являются:

- Процентные ставки;

- Обязательные резервы;

- Купля-продажа государственных ценных бумаг;

- Купля-продажа иностранной валюты.

Коммерческий банк – профессиональный участник кредитного рынка, который, с одной стороны, аккумулирует временно свободные денежные средства участников рынка, а, с другой, предоставляет их в ссуду этим же участникам рынка.

Функции коммерческого банка:

* Аккумулятивная, т.е. сосредоточение временно свободных денежных средств участников рынка (включая население);
* Кредитная, т.е. осуществление кредитования участников рынка;
* Расчетная, т.е. осуществление денежных расчетов между всеми участниками рынка;
* Вспомогательная – управление ценными бумагами, доверительное управление имуществом клиентов, хранение ценностей и т.д.

Источники банковских ресурсов:

- Собственные средства банка – это капитал, находящийся в полной собственности банка, или капитал, не подлежащий возврату другим участникам рынка;

- Привлеченные средства банка – это денежные средства участников рынка, передаваемые банку на хранение;

- Заемные средства банка – это денежные средства банка, полученные в качестве кредитов от других банков, кредиты центрального банка, а также денежные средства, полученные в результате выпуска долговых ценных бумаг банка (векселей и облигаций).

Виды банковских операций:

Пассивные операциислужат для привлечения в банк временно свободных денежных средств экономических агентов, на базе которых и формируются ресурсы коммерческого банка. С помощью пассивных операций банк формирует как собственные, так и привлеченные (заемные) средства.

Основные виды пассивных операций банка - депозитные, кредитные и эмиссионные.

Поддепозитными операциями в широком смысле понимают операции по привлечению денежных средств клиентов - физических и юридических лиц на счета и во вклады. В узком смысле депозит (вклад) - это размещение вкладчиком денег в банке с целью хранения и получения дохода. Режим банковских депозитов физических и юридических лиц различается. Для привлечения денег от физических лиц банк должен получить специальную лицензию Банка России. Условием ее получения является вступление банка в систему обязательного страхования вкладов граждан.

Таким образом, в группу депозитных операций входят две их разновидности:

- операции по привлечению денег клиентов на счета (в целях получения расчетного и кассового обслуживания);

- операции по привлечению денег во вклады и депозиты (с целью хранения и получения дохода).

Для банков депозиты - главный вид их пассивных операций и, следовательно, основной ресурс для проведения активных операций.

Кроме того, банки привлекают средства в форме кредитов от других банков и Банка России.Кредитные операциибудут пассивными, если банк выступает в роли заемщика.

Третий вид пассивных операцийбанков-эмиссионные, то есть операции по выпуску и размещению собственных ценных бумаг с целью привлечения денежных средств. Банки могут эмитировать долговые ценные бумаги (облигации, депозитные и сберегательные сертификаты и векселя) и долевые (акции). В первом случае формируются заемные средства банка, во втором - собственные.

Активные операции- это операции по размещению привлеченных и собственных средств банка в различные финансовые и нефинансовые активы с целью получения дохода и поддержания ликвидности. Основной вид активных операций, приносящих банку доход, -кредитные операции, которые составляют порядка 66% активов российских банков. Кредитование является главной операцией коммерческих банков, в которой реализуется его функция финансового посредника. Структура и качество кредитного портфеля банка в значительной степени определяют качество его активов, эффективность использования средств кредитного потенциала, устойчивость и рентабельность его работы.

Вторая по значению доходная активная операция -вложения в ценные бумаги, на них приходится в среднем 14-15% активов. Банки являются универсальными финансовыми посредниками и работают на всех финансовых рынках, включая фондовый. Операции по вложению ресурсов банка в ценные бумаги в банковской практике часто называютинвестиционными операциями.

Коммерческие банки не могут все аккумулированные с помощью пассивных операций ресурсы размещать в доходные активы. Они обязаны определенную долю ресурсов направлять на поддержание ликвидности. Подликвидностью банкапонимают его способность своевременно и без потерь трансформировать свои активы в денежные средства с тем, чтобы выполнять свои обязательства перед клиентами: вкладчиками и кредиторами банка.

Приблизительно 10% активов банки держат в виде наличных денег (в кассе банка) и безналичных денег (на корреспондентских счетах в ЦБ РФ и коммерческих банках). Такие активы называются кассовыми и служат для поддержания ликвидности банка.

Большую и разнообразную группу составляюткомиссионно-посреднические операциии услуги банка. Эти операции не приводят к увеличению банковских ресурсов и не осуществляются в форме вложений денежных средств от имени и за счет коммерческого банка. Поэтому они не отражаются на балансе банка, не являются ни активными, ни пассивными операциями (в банках их отражают на забалансовых счетах). Чаще всего при проведении комиссионно-посреднических операций банк осуществляет те или иные действия по поручению и за счет клиента, получая от него за это вознаграждение в форме комиссии. К такому типу операций относят большинство брокерских услуг на валютном и фондовом рынках, доверительное управление имуществом и денежными средствами клиента, расчетные услуги банка клиентам и многие другие. Наиболее характерным примером брокерских операций банка является купля-продажа банком ценных бумаг (или иностранной валюты) по поручению и за счет клиента.

**Тема 5.3 Инфляция и ее последствия**

**Инфляция**— это долговременный процесс снижения покупательной способности денег (повышение общего уровня цен).

**Дефляция**— это снижение общего уровня цен.

Инфляция является основным дестабилизирующим факторомрыночной экономики. Чем выше ее уровень тем, она опаснее.

Если сравнивать характер инфляционных процессов в условияхметаллическойденежной системы и в современных условиях, когда функционирую бумажные и электронные деньги, то в периодзолотого стандартаинфляция возникала периодически: при резком возрастании спроса, связанном, прежде всего, с войнами. В современных условиях процесс инфляции стал постоянным, и периоды снижения цен наблюдаются теперь все реже и реже.

Инфляция измеряется с помощьюиндекса цен. Существуют различные методы расчета данного индекса: индекс потребительских цен, индекс цен производителей, индекс-дефлятор ВВП. Эти индексы различаются составом благ, входящих в оцениваемый набор, или корзину. Для того чтобы рассчитать индекс цен, необходимо знать стоимость рыночной корзины в данном (текущем) году и ее же стоимость в базовом году (году, принятом за точку отсчета). Общая формула индекса цен выглядит следующим образом:

http://www.grandars.ru/images/1/review/id/442/e0b6699379.jpg

Поскольку уровень (или темп) инфляции показывает, на сколько цены выросли за год, то его можно рассчитать следующим образом:

http://www.grandars.ru/images/1/review/id/442/3317acb925.jpg

* ИЦ0— индекс цен предыдущего года (например, 1999),
* ИЦ0— индекс цен текущего года (например, 2000).

В экономической науке широко применяется понятие номинального и реального дохода. Под**номинальным доходом**понимают фактический доход, полученный экономическим агентом в видезаработной платы, прибыли, процентов, ренты и т.д.**Реальный доход**определяется количеством товаров и услуг, которые можно приобрести на сумму номинального дохода. Таким образом, чтобы получить значение реального дохода необходимо номинальный доход разделить на индекс цен:

**Реальный доход = Номинальный доход / Индекс цен**

**Виды инфляции:**

1. В зависимости от темпов (скорости протекания) выделяют следующие виды инфляции:

* **Ползучая(умеренная)**— рост цен не более 10% в год. Сохраняется стоимость денег, контракты подписываются в номинальных ценах.Экономическая теория такую инфляцию рассматривает как наилучшую, поскольку она идет за счет обновляемости ассортимента, она дает возможность корректировать цены, сменяющиеся условиями спроса и предложения. Эта инфляция управляемая, поскольку ее можно регулировать.
* **Галопирующая(скачкообразная)**— рост цен от 10-20 до 50-200% в год. В контрактах начинают учитывать рост цен, население вкладывает деньги в материальные ценности. Инфляция трудно управляемая, часто проводятсяденежные реформы. Данные изменения свидетельствуют о больной экономике, ведущей к стагнации, то есть к экономическому кризису.
* **Гиперинфляция**— рост цен более 50% в месяц. Годовая норма более 100%. Благосостояние даже обеспеченных слоев общества и нормальные экономические отношения разрушаются. Неуправляемая и требует чрезвычайных мер. В результате гиперинфляции производство и обмен останавливаются, снижается реальный объем национального производства, растетбезработица, закрываются предприятия и происходитбанкротство.

Гиперинфляция означает крахденежной системы, паралич всего денежного механизма. Наиболее высокий из всех известных уровень гиперинфляции наблюдался в Венгрии (август 1945 — июль 1946 г.), когда уровень цен за год вырос в 3,8\*1027раз при среднемесячном росте в 198 раз.

2. В зависимости от характера проявления различают следующие виды инфляции:

* **Открытая**— положительный рост уровня цен в условиях свободных, нерегулируемых государством цен.
* **Подавленная (закрытая)**— усиление товарного дефицита, в условиях жесткого государственного контроля за ценами.

3. В зависимости от причин вызывающих инфляцию выделяют:

* **Инфляцию спроса.**Порождается избыткомсовокупного спроса, за которым по определенным причинам не успевает производство. Избыточный спрос приводит к повышению цен, создаёт возможности для увеличенияприбыли предприятий. Предприятия расширяют производство, привлекают дополнительнуюрабочую силуиэкономические ресурсы. Растут денежные доходы владельцев ресурсов, что способствует дальнейшему росту спроса и росту цен.Экономика пытается тратить больше, чем она способна производить, т.е. она стремится к какой-то точке, лежащей за кривой производственных возможностей. Производственный сектор не в состоянии ответить на этот избыточный спрос увеличением реального объема производства, так как он функционирует в условиях полной занятости. Поэтому объем производства остается прежним, а цены увеличиваются, сокращая появившийся дефицит.
* **Инфляцию издержек.**Инфляция предложения означает рост цен, спровоцированный увеличением издержек производства в условиях недоиспользования производственных ресурсов

При негативной экономической конъюнктуре уменьшается предложение в экономике. Как правило, это связано с ростом цен на факторыпроизводства.Издержкипроизводства возрастают и перекладываются на цену выпускаемой продукции. Если эта продукция также является ресурсом для какой-либо фирмы, то и она вынуждена повышать цену. Другой вариант развития событий возможен, если из-за высокой эластичности спроса на товар предприниматель не может повысить цену. В этом случае его прибыль уменьшается, и часть капиталов из-за падающей доходности покидает производство и уходит в сбережения.

Также факторами инфляции предложения могут стать высокие налоги, высокие ставки процента на капитал и рост цен на мировых рынках. В последнем случае дорожает импортное сырье, а соответственно, и отечественная продукция.

Следует отметить, что в этом случае не только растут цены, но и уменьшается равновесный объем производства. Такая ситуация не противоречит утверждению, что экономика функционирует при полной занятости всех ресурсов, поскольку полная занятость предполагает использование всех факторов производства, предлагаемых по данной цене.

Инфляция предложения возникла в результате изменения издержек на единицу продукции и изменения рыночного предложения товара. В этом случае отсутствует избыточный спрос. Издержки на единицу продукции растут по причине подорожания сырья, полуфабрикатов, роста заработной платы, но при этом рост уровня цен на готовую продукцию отстает от роста издержек.

Предприятия в результате теряют прибыль и даже могут иметь убытки, производство закрывается. При этом снижается предложение товаров, отсюда — рост уровня цен.

Если правительство не регулирует инфляцию предприятия (не снижает налоги), то в итоге экономика остановится, т. е. произойдет экономический крах.

Вместе с тем инфляцию можно показать в виде спирали, которая связана с тем, что рост производительности труда падает — заработная плата растет — издержки производства растут — цены растут — рост заработной платы. Все идет по спирали. Выход может быть связан с замораживанием цен либо прекращением повышения заработной платы.

За последние годы, когда инфляция стала хронической для нашей экономики, ее причинами являются:

* + дефицит бюджета (опережающий рост расходов над доходами);
  + инфляционная спираль, соотношения цены и заработной платы (заработная плата растет, растут и цены);
  + перенос инфляции из других стран;

4. Прочие виды инфляции:

* **Сбалансированная**— цены разных товаров меняются в одинаковой степени и одновременно.
* **Несбалансированная**— цены на товары растут неодинаково, что может привести к нарушению ценовых пропорций.
* **Ожидаемая**— позволяет предпринять меры защиты. Обычно рассчитывается государственными органами статистики.
* **Неожидаемая**

**Причины инфляции:**

1.Монетарные факторы:

- неоправданная эмиссия денег для краткосрочных нужд государства;

- финансирование бюджетного дефицита (может осуществляться за счет денежной эмиссии или за счет займов в центральном банке).

2.Высокий уровень монополизации экономики. Поскольку монополия обладает рыночной властью, она в состоянии влиять на цены. Монополизация может усилить инфляцию, начавшуюся вследствие других причин.

3.Милитаризированность экономики. Производство вооружений, увеличивая ВВП, не повышает производственный потенциал страны. С экономической точки зрения высокие военные расходы сдерживают развитие страны. Последствиями милитаризации являются бюджетный дефицит, диспропорции в структуре экономики, недопроизводство потребительских товаров при повышенном спросе, т.е. товарный дефицит и инфляция.

**Последствия инфляции:**

- Обесценение сбережений населения;

- Проблемы с долгосрочным планированием;

- Снижение реальных доходов населения;

- Повышение риска инвестиций;

- Расстройство хозяйственных связей, платежей;

- Снижение доверия населения к правительству;

- Ухудшение условий жизни групп населения с твердыми доходами.

**Антиинфляционная политика государства:**

- Устранение дефицита государственного бюджета, государственного долга и расходов на его обслуживание;

- Оптимизация размеров денежной массы;

- Увеличение предложения товаров через преодоление спада производства (структурная перестройка, развитие предпринимательства, льготное налогообложение, привлечение инвестиций и т.д.);

- Увеличение предложения за счет формирования новых товарных рынков (ценных бумаг, земли, средств производства, жилья и т.д.);

- Меры по уменьшению ликвидности сбережений (повышение процентных ставок по вкладам, стабилизация инфляционных ожиданий);

- Демонополизация производства, регулирование естественных монополий, либерализация внешнеэкономической деятельности;

- Стабилизация валютного курса.

**Раздел 6 Государство и экономика**

**Тема 6.1 Роль государства в экономике. Общественные блага.**

**Функции государства и методы государственного регулирования.**

В обеспечении нормального функционирования любой экономической системы важная роль принадлежит государству. Государство на протяжении всей истории своего существования наряду с задачами поддержания порядка, законности, организации национальной обороны и т. п. выполняло определенные функции в сфере экономики. Достаточно указать на организацию денежного обращения, сбор налогов и т. д. В современных условиях любая развитая рыночная экономика является, по сути, экономикой смешанной уже в силу существования наряду со свободным предпринимательством государственного регулирования, государственного сектора в национальном хозяйстве.

Роль государства в экономике конкретизируется в его **функциях**. Все функции государства в переходной экономике связаны со становлением и развитием рыночных отношений. В зависимости от характера этой связи можно выделить **2 группы регулирующих функций государства.**Во – первых, это функции по созданию условий эффективного существования рынка. Во – вторых, это функции по дополнению и корректировке действия собственно рыночных регуляторов.

**К первой группе относятся** функции обеспечения правовой базы функционирования рыночного хозяйства, а также функция стимулирования и защиты конкуренции, как главной движущей силы в рыночной среде.

**Ко второй группе относятся** функции перераспределения доходов, корректировки распределения ресурсов, обеспечения экономической стабильности и стимулирования экономического роста.

Названные функции характерны как для переходной, так и для развитой рыночной экономики. Однако на этапе перехода к рынку реализация каждой из этих функций характеризуется рядом особенностей.

Если в сформировавшемся рыночном хозяйстве обеспечение правовой базы функционирования экономики реализуется в основном путем контроля за применением действующего хозяйственного законодательства и внесения в него частичных корректировок, то на переходном этапе необходимо заново создавать всю правовую базу хозяйствования. Новое хозяйственное законодательство должно четко определять права собственности и гарантии соблюдения контрактов, регламентировать деятельность развивающихся институтов рыночного хозяйства: коммерческих банков, бирж, инвестиционных фондов и т. п., одержать правовые основы антимонопольного регулирования. Необходимы новые, адекватные условиям рынка, налоговое законодательство, система законов по защите прав потребителя и социальному обеспечению, и т. д. Кроме того, требуется правовое обеспечение такого специфического процесса переходного этапа, как приватизация государственной собственности.

Отметим только, что в связи с неразвитостью конкуренции и чрезвычайно высоким уровнем монополизации рынка, характерным для экономики переходного типа, реализация данной функции приобретает здесь особенно важное значение.

Переход от плановой экономики к рыночной объективно сопровождается резким увеличением дифференциации доходов населения. Причем в начале перехода этот процесс происходит на фоне экономического спада и высоких темпов инфляции, которые обостряют проблему неравенства, вызывая значительное снижение уровня жизни основной массы населения. В этих условиях, чтобы сгладить остроту социально – экономических противоречий и не допустить обнищания отдельных социальных слоев, государство вынуждено более интенсивно участвовать в **перераспределении доходов.**

Основными каналами **перераспределения доходов** населения является прогрессивное налогообложение личных доходов и система трансфертных платежей. Причем главная роль вуменьшении неравенства принадлежит трансфертным платежам. Дело в том, что возможности увеличения налоговой прогрессии весьма ограничены.Значительное повышение прогрессивности налогообложения подрывает стимул к повышению высоких доходов, а тем самым стимулы к высокопроизводительному труду и инвестициям, поощряет утечку капиталов за рубеж, что отрицательно сказывается на развитии национальной экономики.

Возможности использования трансфертных платежей как канала перераспределения доходов также не беспредельны.Значительное увеличение размеров и продолжительности выплаты пособий по безработице или пособий малоимущим слоям населения ослабляет стимулы к труду, что отрицательно влияет не только на экономику, но и на социальную атмосферу в обществе.

Политика перераспределения доходов призвана сократить разрыв в условиях жизни высоко –и низкодоходных групп населения, но лишь в той мере, которая не угрожает подавлением деловой активности.

Известно, что рыночные механизмы не обеспечивают рационального с общественной точки зрения распределения ресурсов в тех случаях, когда речь идет о производстве, сопровождающемся внешними эффектами, или о создании общественных благ. В этих условиях государство берет на себя **функцию корректировки распределения ресурсов**. Такая корректировка и в переходной, и в рыночной экономике осуществляется традиционными методами. К их числу относятся установление административных ограничений и стандартов, препятствующих загрязнению окружающей среды, система специальных налогов и дотаций, финансирование производства общественных благ или непосредственное управление их производством, когда оно сосредоточенона государственных предприятиях. Спецификой переходной экономики является наличие особых проблем, усложняющих реализацию рассматриваемой функции государственного регулирования.

Отметим, прежде всего, что для стран, вступающих в этап перехода к рынку, характерны острейшие экологические проблемы, перешедшие по наследству от административно – командной системы. Для их решения необходимо резко ужесточить ограничения на вредные выбросы, значительно повысить налоги на производителей, использующих экологически опасные технологии, и т. п. Однако производители в массе своей технологически не готовы создавать продукцию с меньшим вредоносным внешним эффектом. Поэтому попытки быстро изменить экологическую ситуацию путем введения жестких нормативов, санкций и дополнительных налогов выльются взначительное сокращение объемов производства, что усилит экономический спад, характерный для начала переходного периода. Решение проблемы видится на путях постепенного ужесточения политики регулирования отрицательных внешних эффектов с заранее, за несколько лет объявленными, очередными изменениями экологических нормативов, размеров налогов, штрафов ит. п. Это позволило бы предприятиям заранее приспособиться к грядущим изменениям и отреагировать на них внедрением экологически безопасной технологии, а не резким сокращением производства.

Регулирование процесса перераспределения ресурсов и производство общественных благ (национальная оборона, фундаментальная наука, образование, здравоохранение и т. п.) в переходной экономике осложняется из –за высокой инфляции.Как известно, от высокой инфляции больше всего страдают лица с относительно стабильными номинальными доходами, к которым, в частности, относятся работники бюджетных отраслей. Начинается переток квалифицированных научных, педагогических и других кадров в сферы деятельности, приносящие более высокие доходы. Для того чтобы препятствовать этому процессу, сохранить кадровый потенциал в жизненно важных для развития общества сферах, обязательным элементом политики перераспределения ресурсов на переходном этапе должна быть эффективная система защиты доходов работников бюджетной сферы от инфляции.

Чем выше темпы инфляции и глубже спад в переходной экономике, тем выше роль **стабилизационной функции** государственного регулирования. Данная функция реализуется главным образом посредством традиционных методовбюджетной, фискальной и кредитно – денежной политики. Основная сложность стабилизационного регулирования на переходном этапе связана с тем, что высокие темпы инфляции связаны здесь с глубоким экономическим спадом. В этих условиях стимулирующая бюджетная, фискальная и кредитно – денежная политика, направленная на преодоление спада, способствует усилению инфляции. И наоборот, ужесточение кредитно – денежной, фискальной и бюджетной политики, направленное на подавление инфляции, способствует углублению падения производства. Перед государством встает сложнейшая проблема сочетания «жесткости» и «мягкости» в экономическом регулировании.

На более поздних этапах переходного периода, по мере преодоления экономического спада и снижения инфляции, все более актуальной становится **функция стимулирования экономического роста**. К этому моменту у государства появляется возможность увеличить финансирование фундаментальной экономики и образования, что способствует ускорению НТП, уменьшить тяжесть налогового бремени, что стимулирует рост деловой активности, более активно использовать налоговую и кредитно – денежную политику как средство стимулирования технического прогресса и роста инвестиций.

Методы государственного воздействия на рынок.

Свои регулирующие функции государство выполняет посредством **административных** и **экономических** методов. Для командной экономики характерно преобладание административных методов регулирования. Система государственного регулирования рыночной экономики, напротив, базируется на использовании экономических методов.

Административные, или прямые, методы регулирования ограничивают свободу выбора хозяйствующего субъекта. Например, директивные плановые задания по объему иассортименту производимой продукции или централизованно установленные цены на товары и услуги – типичные методы административного регулирования в плановой экономике – лишают предприятие альтернативного использования ресурсов. В отличие от этого, экономические и косвенные методы государственного регулирования не ограничивают свободы предпринимательского выбора. Например, снижение налогов на бизнес или, скажем, понижение учетной ставки процента являются типичными методами экономического регулирования, направленного на рост производства и усиление инвестиционной активности предприятий. Последние увеличивают капиталовложения и объем производства не потому, что у них нет иного выхода. Они полностью свободны в выборе производственной программы и инвестиционной политики. Просто снижение налогов и учетной ставки процента делают рост производства и инвестиций более выгодными, чем прежде.

Административные методы регулирования диаметрально противоположны природе рынка, они блокируют действие соответствующих рыночных регуляторов. Если предприятию, например, директивно определены объем производимой продукции и размеры поставок сырья, оно не может отреагировать на изменение рыночной конъюнктуры путем увеличения или сокращения выпуска продукции. Чем выше сфера действия административных методов регулирования, тем уже сфера распространения и ниже эффективность реальных рыночных отношений.

Экономические методы регулирования, напротив, адекватны природе рынка. Они непосредственно воздействуют на конъюнктуру рынка и через нее, косвенно, на производителей и потребителей товаров и услуг. Например, увеличение трансфертных платежей изменяет конъюнктуру рынка потребительских товаров, увеличивает спрос, что, в свою очередь, способствует повышению цен и заставляет товаропроизводителей увеличивать объем предложения. Экономические методы управления действуют, таким образом, через рынок посредством рыночных механизмов.

Переход от командной экономики к рыночной сопровождается кардинальными изменениями в системе методов государственного регулирования, разрушением прежней системы административных методов и созданием новой системы экономических регуляторов. Важнейшей задачей государства на переходном этапе является создание целостной системы экономических методов регулирования. С этой целью все страны, осуществляющие переход к рыночной экономике, проводят радикальные реформы кредитной и налоговой системы. Создается традиционная для стран с рыночной экономикой двухуровневая банковская система, в рамках которой Центральный банк посредством экономических нормативов осуществляет регулирование деятельностью широкой сети коммерческих банков. Манипулируя учетной ставкой процента, изменяя формы обязательных резервов и другие нормативы, установленные для коммерческих банков, осуществляя операции с ценными бумагами. Центральный банк получает возможность проводить активную кредитно – денежную политику.

**Тема 6.2 Налоги. Система и функции налоговых органов.**

Налоги – периодические принудительные платежи граждан и из их имуществ и доходов, идущие на нужды государства и общества и установленные в законодательном порядке.

Налогоплательщики – это организации и индивидуальные предприниматели (налоговые агенты), которые на основании Налогового кодекса Российской Федерации обязаны уплачивать налоги.

Налоговый период – календарный или иной период времени, по окончании которого определяется налоговая база и исчисляется сумма налога.

Главное в системе налогообложения – она должна опираться на принцип полной и эффективной возвратности налогов – формировать ресурсы государства, которые идут на борьбу с инфляцией, общественно-социальную программу, смягчения социальных конфликтов.

На языке налоговой системы подача заявления в суд, заключение брака, доходы - это объекты налогообложения. Когда-то налоги платили и с печной трубы и с собачьего хвоста…

В настоящее время налоги в нашей стране взимаются:

1. с доходов (прибыли, заработной платы, доходов от ценных бумаг);

2. с имущества, передачи имущества;

3. с юридически значимых действий;

4. с ввоза и вывоза товаров за границу.

За историю накоплено много комичных налогов – налоги с общественных туалетов, Вы наверное слышали поговорку «Деньги не пахнут», на бороды, на холостяков, на двери и окна, выходящие на проезжую часть улицы (во Франции до 19в.), на бездетность, налоги на бракосочетание (у нас получило невероятное объяснение как «право первой брачной ночи»).

Функции налогов:

- Фискальная - изъятие части доходов в бюджет для использования на определенные цели.

- Стимулирующая- при помощи налоговых льгот, санкций решаются вопросы технического прогресса, капитальных вложений, расширение производства первичных товаров и ограничение вторичных.

- Регулирующая – регулирование отношений между бюджетами и внутри бюджетной системой.

- Распределительная и перераспределительная. При помощи налога распределяет и перераспределяет национальный доход. Перераспределяет первичные доходы и формирует вторичные.

- Социальная функция - за счет налоговых льгот осуществляется поддержка объектов социальной инфраструктуры: освобождение от налогов отдельных физических и юридических лиц.

- Контрольная – при помощи налогов осуществляется контроль за деятельностью предприятия, формирование затрат и прибыли.

Это отражено в законе «Об основах налоговой системы Российской Федерации», который был принят в конце 1991 года.

У налога, как элемента налоговой системы, есть своя структура. Он подразделяется на базу, количественное выражение того, с чего исчисляется налог, и ставку, размер налога на единицу налоговой базы.

Ставки налогов – величина налога на единицу измерения налоговой базы (рубль, л). Ставки бывают: пропорциональные (в процентах); твердые (в рублях); регрессивные, прогрессивные:

1. НДС – 18%

2. с 01 января 2009 действует основная ставка налога на прибыль - 20%

3. Основная ставка НДФЛ в 2011 году - 13%.

Различают:

- пропорциональное (налоговая ставка не изменяется),

- прогрессивное (налоговая ставка растет с ростом налоговой базы)

- регрессивное налогообложение (налоговая ставка снижается с ростом налоговой базы).

Все налоги можно разделить на две большие группы– прямые и косвенные.

Чем же отличаются налоги прямые от косвенных? Прямые налоги взимаются с доходов и имуществ непосредственно с лиц, обязанных их выплачивать. Окончательный плательщик тот, кто получает доход, владеет имуществом и т.д. Например, получая зарплату или прибыль, человек платит соответственно подоходный налог или налог на прибыль. Прямые налоги обычно платят все граждане (налог на постройки, наследство).

Косвенные налоги – это налоги на товары или виды деятельности. Окончательным плательщиком косвенных налогов выступает потребитель товара, но вносит их в казну не он, а продавец товара или услуги. Косвенным налогом будет акцизы, налог на добавленную стоимость, введенный с 1992 года, таможенные сборы. Все косвенные налоги увеличивают цену продаваемых товаров т.е. они понижают благосостояние граждан, но вызывают меньшее недовольство, чем прямые.

Ни одно государство в мире еще не обходилось без налогов. Без армии, даже без собственной валюты обходилось, а без налогов – нет. Как только появилось первое государство – тут же появились и налоги.

Функции налогов:

1. Фискальная функция (пополнение бюджета)

2.Распределительная функция налогов выступает в виде использования налогового в качестве инструмента при распределении и перераспределении ВВП. Путем введения новых и отмены старых действующих налогов, изменения ставок, расширения либо сокращения налоговой базы.

3. Стимулирующая функция проявляется в дифференциации налоговых ставок, введении налоговых льгот, направленных на поддержку малого предпринимательства, производства продукции социального, сельскохозяйственного назначения, капитальных вложений, а также инновационной и внешнеэкономической деятельности.

4.Социальная функция – применение налоговых методов поддержки социального обеспечения и социального страхования. Вычеты на благотворительные цели, на содержание детей и иждивенцев, финансирование государственных социальных программ.

5. Воспроизводственная функция – зачисление налогов на специальные счета бюджетной классификации и использование средств на мероприятия природоохранного назначения и дорожного хозяйства.

6. Контрольная функция – налоги выступают «зеркалом» экономических процессов. Анализ динамики налоговых поступлений позволяет составить картину о процессах, происходящих в экономике, об эффективности действующей налоговой системы, о ее влиянии на национальное хозяйство, о достаточности мобилизуемых средств для финансирования бюджетных мероприятий.

Критерии налогообложения: справедливость (равенство) и эффективность. Принцип горизонтальной справедливости – лица, находящиеся на равном материальном положении должны уплачивать равный налог. Принцип вертикальной справедливости – кто больше получает, тот больше и платит.

В современном мире, граждане ни в одной стране не требуют полной отмены налогов, они осознают, что налоги платить нужно. Это понимают даже дети.

**Тема 6.3 Понятие ВВП. Экономический рост. Экономические циклы**

Э*кономический рост* имеет место, когда растет уровень потенциального объема производства во времени. (Графически это может быть представлено как сдвиг кривой производственных возможностей вправо, или как сдвиг вправо кривой совокупного предложения в модели **AD –AS**.)

Однако обычно *под экономическим ростом* понимают рост реального объема производства во времени.

Экономический рост можно определить двумя способами:

1.как увеличение реального **ВВП** (или **ВНП**, или национального дохода, или любого другого агрегата, измеряющего реальный объем национального производства);

2.как увеличение реального **ВВП** (или **ВНП**, или национального дохода, или любого другого агрегата, измеряющего реальный объем национального производства) *на душу населения*. Этот показатель рассчитывается как отношение суммарного выпуска (дохода) к численности населения.

Оба эти способы применяются для характеристики экономического роста, однако, для различных целей.

Если хотят сравнить экономический и военно-политический потенциал различных стран, то используют первый способ. Для сравнения жизненного уровня населения (в разных странах или в одной и той же стране, но в разные периоды времени) применяют второй способ.

Однако какой бы способ не использовался, измеряется экономический рост годовыми (среднегодовыми) темпами роста (точнее, прироста), в%.

Достижение высокого темпа экономического роста выступает одной из основных целей макроэкономической политики. Значение экономического роста заключается в его вкладе в экономическое процветание общества. Чем выше темп экономического роста, тем (при прочих равных условиях) больше благосостояние населения. Однако прежде чем использовать показатель экономического роста необходимо помнить о следующих ограничениях, в связи с тем, что **ВВП** (а также **ВНП**, **ЧНП**, **НД**) недостаточно адекватно отражает жизненный уровень населения, так как:

·включает в свой состав лишь объем продукции, измеряемый деньгами, и не отражает, например, рост свободного времени;

·включает в себя затраты на оборону и полицию, рост которых сокращает долю ВВП, идущую на потребление;

·появление новых товаров и услуг затрудняет долгосрочные сравнения.

Не все экономисты и, тем более, общественные деятели согласны с тем, что экономический рост желателен. Критики экономического роста признают, конечно, что он дает возможность обществу потреблять больше товаров и услуг, а также увеличивает объем предоставляемых общественных благ (медицина, образование и т.д.), повышая реальный уровень жизни. В то же время экономический рост приводит к исчерпанию невоспроизводимых природных ресурсов и обострению проблемы загрязнения окружающей среды.

Однако большинство экономистов стоит на позициях признания экономического роста не просто как явления желательного, а как явления, которое необходимо всемерно поощрять. Для этого необходимо выяснить, каковы источники и факторы экономического роста.

Экономический рост любой страны определяется шестью основными факторами, пять из которых связаны с физической способностью экономики к росту:

1.рост количества и качества, капитальных благ (основного капитала);

2.рост количества и качества рабочей силы;

3.рост количества икачества природных ресурсов;

4.эффективное использование факторов производства с тем, чтобы, повышая их производительность, максимизировать их вклад в расширение выпуска продукции;

5.разработка и внедрение технически прогрессивных методов производства и новых продуктов (технологическая прогрессивность).

Последние два фактора особенно важны, если на экономическое состояние страны влияет международная торговля, усиливая значение конкурентоспособности для стран с высокой долей экспорта и импорта.

Все перечисленные факторы относятся к *факторам предложения*, и именно они определяют потенциал экономического роста.

Вместе с тем следует различать *способность к росту* и фактический рост. На степень фактической реализации потенциала экономического роста влияет еще один фактор:

6.уровень совокупного спроса. Уровень совокупного спроса должен быть достаточно высок, чтобы полностью использовать растущие производственные возможности экономики.

Факторы предложения и факторы спроса в действительности тесно взаимосвязаны. Так, безработица обычно замедляет темпы накопления капитала и рост расходов на научно-технические исследования. Наоборот, низкие темпы внедрения нововведений и инвестиций могут стать главной причиной безработицы.

Увеличение реального продукта и дохода может быть осуществлено двумя основными способами:

1.вовлечением большего количества ресурсов, что выражается в росте *трудозатрат*;

2.более производительным использованием имеющихся ресурсов, что выражается в росте *производительности труда*.

В зависимости от того, каким способом осуществляется экономический рост, различают **экстенсивный** и **интенсивный тип экономического роста.**

Если источником экономического роста выступает рост производительности труда, имеет место **интенсивный тип** экономического роста*.*

Однако эти два типа скорее выступают как идеальные модели. В реальной действительности экономический рост может быть определен как **преимущественно экстенсивный**, если преобладающую роль в увеличении продукта играют экстенсивные факторы. Если же преобладают интенсивные факторы, то экономический рост характеризуют как **преимущественно интенсивный.**

Для современной эпохи, эпохи научно-технической революции характерен преимущественно интенсивный тип экономического роста. Главным же источником роста производительности труда, а значит, и экономического роста в целом в настоящее время является **совершенствование научно-технических знаний**. Именно этот источник обеспечивает, по расчетам американских экономистов, около четверти всего роста выпуска продукции.

Следует подчеркнуть, что на экономический рост воздействуют расходы только на гражданские исследования.

Теории экономического роста изучают долгосрочные явления, связанные с воздействием сбережений и инвестиций на увеличение уровня потенциального **ВВП** и национального дохода.

На экономический рост влияет та часть инвестиций, которая сдвигает вправо кривую производственных возможностей. Это, во-первых, частные инвестиции, увеличивающие производственные мощности. Во-вторых, это государственные расходы, расширяющие сеть дорог и т.п., улучшающие услуги здравоохранения и образования, повышающие уровень фундаментальных исследований.

Что касается сбережений, то известно, что в краткосрочном плане (на спаде) рост частных сбережений приводит к сокращению совокупного спроса и, следовательно, к снижению равновесного уровня выпуска (доходов).

Однако в долгосрочном плане увеличение уровня частных сбережений может привести к росту уровня частных инвестиций. Чтобы эта возможность превратилась в действительность, экономика должна иметь развитую и надежную сеть финансовых посредников (банки, рынки ценных бумаг и т.д.).

Общие национальные сбережения включают частные сбережения, а также бюджетный профицит (со знаком «плюс») или бюджетный дефицит (со знаком «минус»): чем больше бюджетный дефицит, тем при прочих равных условиях ниже уровень национальных сбережений, и наоборот.

В целях стимулирования экономического роста, государство использует методы бюджетно-налоговой (снижая налоги и увеличивая государственные расходы) и денежно-кредитной политики, увеличивая денежную массу и снижая процентные ставки, то есть, осуществляет политику **управления спросом**.

Кроме того, государство осуществляет политику **управления предложением**, стимулируя рост производственного потенциала экономики. Эта политика включает:

·меры по уменьшению налогообложения для увеличения доли работающих в общей численности населения;

·финансовое стимулирование инвестиций в здания и оборудование, а также инвестиций в технологию, изобретение новых изделий и инновации;

·меры по образованию и переподготовке кадров для увеличения числа работников требуемых квалификаций;

·стимулирование конкуренции в финансовом секторе для повышения эффективности рынков капитала;

·приватизацию и сокращение государственного контроля над промышленностью для поддержания эффективности промышленного производства;

·содействие региональной политике, стимулируя мобильность рабочей силы;

·снижение налоговых ставок и реформирование системы пособий по социальному обеспечению для создания стимулов к интенсивному труду;

·обуздание власти профсоюзов для увеличения гибкости рынков труда.

Увеличению производственного потенциала экономики способствует также проводимая государством промышленная политика: государство берет на себя прямую активную роль в формировании структуры промышленности для поощрения экономического роста. Эта политика, во-первых, включает меры, ускоряющие развитие высокопроизводительных отраслей и способствующие перемещению ресурсов из низкопроизводительных в высокопроизводительные отрасли. Во-вторых, государство берет на себя расходы на фундаментальные исследования, стимулируя научно-технический прогресс. И, наконец, в-третьих, государство увеличивает расходы на образование, повышая качество рабочей силы и рост производительности труда.

**Раздел 7 Международная экономика**

**Тема 7.1 Международная торговля**

Международная торговля представляет собой обмен товарами и услугами между странами посредством импорта и экспорта.

Международная торговля может иметь положительное значение, как для сферы производства, так и для сферы потребления.

·Она дает странам возможность ввозить некоторые товары и услуги, если это будет дешевле, чем производить их внутри страны.

·Страны также могут получать некоторые продукты и ресурсы, которые в противном случае были бы практически недоступны из-за неспособности внутренних производителей предложить их (например, редкие виды сырья, высокотехнологичная продукция).

·Международная торговля способствует повышению эффективности производства, так как стимулирует перемещение ресурсов из тех отраслей, продукцию которых выгоднее замещать импортом, в те отрасли, где страна имеет *сравнительные преимущества* перед своими торговыми партнерами.

Именно *сравнительныепреимущества* в производстве определённых благ, которыми обладают страны, обеспечивают основу международного разделения труда, а, следовательно, и международной торговли.

Принцип сравнительных преимуществ может быть в полной мере реализован только в условиях *свободной торговли* между странами.

**Свободная торговля–** это международная торговля без каких-либо ограничений (таких, как импортные пошлины, квоты и т.п.), накладываемых на свободное движение товаров и услуг между странами.

На практике, однако, выгоды международной торговли зачастую распределяются между странами неравномерно, в результате чего может возникнуть угроза национальным экономическим интересам. На защиту этих интересов встает государство, проводя соответствующую *внешнеторговую политику.*

Внешнеторговая политика государствавключает в себя определение стратегии, а также совокупность разнообразных форм и средств деятельности государства, направленных на развитие и регулирование торговых отношений с другими странами мира и их группировками.

Двумя основными разновидностями современной внешнеторговой политики выступают *либерализация* и *протекционизм.*

Политикалиберализациипредполагает снятие всевозможных барьеров, препятствующих развитию международной торговли. Наряду с реализацией принципа сравнительных преимуществ, страны получают дополнительную выгоду от либерализации внешней торговли. Она заключается в том, что либерализация стимулирует конкуренцию и ограничивает монополию внутри страны.

Политикапротекционизма направлена на всемерную и всестороннюю защитувнутреннего рынка от иностранной конкуренции. Она также может проводиться в интересах отечественного бизнеса, стремящегося к захвату внешних рынков.

Протекционизм и либерализация представляют собой два полюса внешнеторговой политики. Однако на практике, как правило, проводится компромиссная, комбинированная политика, сочетающая как элементы либерализма, так и протекционизма. Причем, чем ниже уровень экономического развития страны, тем, как правило, в большем объеме и более жестко применяются протекционистские меры.

Если проводится протекционистская политика, то выгоды от специализации уменьшаются, или даже сводятся на нет. Если страны не могут свободно торговать, они должны перебрасывать ресурсы (или их часть) с эффективного их использования (из отраслей с низкими относительными издержками) на неэффективное для удовлетворения разнообразных потребностей (которые могли бы удовлетворяться поставками импортной продукции).

Существуют, однако, и серьёзные аргументы в пользу протекционизма: необходимость обеспечения обороны, стремление к увеличению внутренней занятости, диверсификация экономики ради экономической стабильности, необходимость защиты «молодых» отраслей, необходимость защиты отечественных товаропроизводителей в целом, необходимость защиты от демпинга (экспорта товаров по цене более низкой, чем на внутреннем рынке).

Итак, протекционизм представляет собой барьеры на пути свободной торговли.

Эти барьеры можно разделить на две большие группы:

1. *Тарифные барьеры*, которые представляют собой систему импортных и (в меньшей мере) экспортных пошлин. Пошлина представляет акцизный налог на импортные (экспортные) товары. Пошлины вводятся либо с целью получения доходов в государственный бюджет (фискальные), либо для защиты национального производства (протекционистские);

2. *Нетарифные барьеры*, которые включают ограничительные меры административного воздействия, выступающие в различных формах:

·импортные (экспортные) квоты – установление максимального объёма товаров, который может быть импортирован (экспортирован);

·лицензирование – означает необходимость получения соответствующего документа (лицензии) для ввоза (вывоза) определенных товаров;

введение стандартов качества продукции – контроль импортных товаров с точки зрения их соответствия национальным стандартам безопасности и качества;

·монополизация государством отдельных сфер внешнеторговой деятельности;

·«добровольные» экспортные ограничения (в интересах страны-импортера) – относительно новая форма торговых барьеров: экспортёры соглашаются на некоторые ограничения в надежде избежать более жёстких барьеров.

Международная торговая политикапредставляет собой совокупность различных форм и методов международного регулирования обмена товарами и услугами между странами.

Регулирование международной торговли осуществляется как *региональными* экономическими организациями, союзами и группировками, так и организациями *общемирового масштаба*.

Примером наиболее развитой региональной экономической группировки является современный Европейский Союз (ЕС), (ранее - Европейское Экономическое Сообщество (ЕЭС), учрежденное в 1958г.), в состав которого (на начало 2003г.) входят 15 европейских государств.

Региональные союзы и группировки, с одной стороны, способствуют развитию международной торговли, так как *снимают всевозможные барьерыво взаимнойторговле* стран-участниц. С другой стороны, проводят политику *протекционизма в отношении «третьих» стран*, устанавливая определенные барьеры для тех стран, которые не входят в их состав, а также для других торгово-экономических союзов.

Хотя все страны в своей внешнеторговой политике исходят из национальных интересов (или групповых интересов отдельных экономических группировок), они объективно заинтересованы в развитии международной торговли в целом, являясь ее субъектами. Поэтому стали возникать организации, регулирующие международную торговлю в общемировом масштабе. Наиболее существенную роль в международном регулировании мировой торговли играет Всемирная торговая организация (ВТО), предшественником которой явилось Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ), действовавшее с 1948 г. Участниками ВТО (к 2003 г.) являлись 144 страны и 50 имели статус наблюдателей и вели переговоры о вступлении в организацию (в том числе и Россия).

**Тема 7.2 Валюта. Обменные курсы валют.Валютныеотношения**

Платежный баланс представляет собой отчет о торговых и финансовых сделках страны с остальным миром за определенный период времени (обычно загод). Он отражает все виды денежных платежей и поступлений, то есть той части доходов и расходов страны, которая переходит национальные границы. Категория платежного баланса является ключевой для понимания валютных вопросов.

Все рассмотренные платежи и поступления требуют обмена национальной валюты на иностранную валюту, или наоборот.

Совокупность всех доходов (поступлений) платёжного баланса приблизительно отражает предложение иностранной валюты (соответственно, спрос на отечественную валюту). Совокупность всех расходов (платежей) в том же балансе приблизительно отражает спрос на иностранную валюту (соответственно, предложение отечественной валюты). Таким образом, движение валют из страны в страну образуют валютный рынок, где спрос и предложение определяются платёжным балансом. Взаимодействие спроса на иностранную валюту и предложения иностранной валюты устанавливает *валютный курс*.

*Валютный курс –* это цена одной валюты, выраженная в единицах другой валюты.

Существуют две основные системы валютных курсов:

*При системе фиксированных валютных курсов* валютный курс после фиксации остаётся неизменным в течение длительного времени. Если валютный курс под влиянием рыночных процессов сильно отклоняется от установленного курса и становится завышенным, это приводит к устойчивому дефициту платежного баланса (отрицательному сальдо). В этом случае валютный курс может быть зафиксирован на новом, более низком уровне (девальвация валюты). Это приведет к удешевлению экспорта и удорожанию импорта и, следовательно, будет способствовать выравниванию платежного баланса.

Точно так же, если валютный курс становится заниженным, приводя к устойчивому избытку платёжного баланса (положительному сальдо), то он может быть зафиксирован на новом, более высоком уровне (ревальвация валюты). Это приведет к удешевлению импорта и удорожанию экспорта.

Тем не менее, государство зачастую медлит с изменением валютного курса, особенно, когда его нужно девальвировать, поэтому обменный курс может очень значительно отклониться от установленного. В этом случае усиливается спекуляция валютой, приводя к появлению разрушительных потоков «горячих денег», которые дестабилизируют валютный рынок.

*При системе плавающих валютных курсов* валютный курс свободно колеблется день ото дня и падает или растёт в зависимости от изменений рыночной конъюнктуры (соотношения спроса и предложения), поддерживая платёжный баланс в равновесии (в теории). На практике же неопределённость и спекуляция, связанные со «свободным» плаванием валюты, могут вызвать хаотическое изменение валютного курса, что в свою очередь может подавить внешнюю торговлю и дестабилизировать экономику страны. Ввиду этих причин страны предпочитает «управлять» своими валютными курсами.

Различают *прямую* и *косвенную котировку* (определение) курса валюты.

*Косвенная котировка* показывает, какое количество иностранной валюты можно купить или продать за единицу национальной валюты (например, 1 рубль = 1/30 доллара – косвенная котировка валютного курса рубля, выраженного в долларах США).

*Прямая котировка* показывает, какое количество национальной валюты можно купить или продать за единицу иностранной валюты (например, 1 доллар = 30 рублей – прямая котировка валютного курса рубля, выраженного в долларах США).

*Номинальным обменным (валютным) курсом* называется соотношение, в котором обмениваются валюты двух стран.

При повышении курса национальной валюты за единицу иностранной валюты можно купить или продать меньше национальной валюты (например, 1 доллар = 25 рублей).

При понижении курса национальной валюты за единицу иностранной валюты можно купить или продать больше национальной валюты (например, 1 доллар = 35 рублей).

*Реальным валютным курсом* называется соотношение, в котором обмениваются товары и услуги одной страны на товары и услуги другой страны. Реальный валютный курс зависит от номинального курса и от соотношения уровней цен двух стран. Таким образом, реальный валютный курс измеряет сравнительную цену «потребительских корзин» двух стран.

Если в стране наблюдаются более высокие темпы инфляции, чем у ее торговых конкурентов, ее экспорт станет более дорогим, чем экспорт ее конкурентов, а импорт – дешевле, чем внутренний продукт, если номинальный курс валюты не упадет. Реальный валютный курс страны является наиболее важным показателем ее международной конкурентоспособности.

**Тема 7.3 Глобальные экономические проблемы**

Они проистекают из взаимодействия человека и общества с природой.Современная наука считает глобальными те проблемы, которые:

а) имеют общемировой характер и касаются интересов всех либо большинства стран;

б) создают угрозу человечеству, ведут к регрессу в условиях жизни людей, в развитии производительных сил;

в) требуют неотложных и решительных действий на основе коллективных и скоординированных усилий мирового сообщества.

*По этим признакам глобальные проблемы делят на три сферы их действия:*

К первой принадлежат проблемы, возникающие из взаимодействия природы и общества и связаны с использованием ограниченных ресурсов. Во второй половине уходящего столетия возникла ситуация, когда остро проявилось противоречие между потребностями общества в природных источниках и возможностями природы удовлетворять эти потребности.

Ко второй сфере относятся проблемы общественных взаимоотношений между государствами разных социально-экономических систем и разных уровней развития. Ныне на первый план среди этих проблем вышла проблема региональных конфликтов.

Третья сфера охватывает проблемы приспособления современного человека к условиям к постоянно изменяющейся под влиянием НТР природной среды. Проблему человека и его будущего ученые рассматривают в качестве всеобщей, в которой концентрируются и многократно усиливаются все другие проблемы человеческого общества.

В конце 60-х годов Римский Клуб, объединяющий на добровольной основе сто самых выдающихся ученых и политиков мира опубликовал очередной доклад, посвященный состоянию окружающей Среды. В этом докладе выдвинуты и обоснованы три вероятные катастрофы, которые могут обрушиться на мир уже в недалеком будущем.

Первой названа демографическая проблема, масштабы и последствия которой трудно переоценить. Вторая половина ХХ века началась демографическим взрывом, т.е. стремительным ростом населения. Если на начало этого столетия на Земле проживало около 1,6 млрд. человек, на середину - 2,5 млрд., то к концу века общая численность населения превысила 5,5 млрд. Восемьдесят процентов всего прироста приходится на Азию, Африку и Латинскую Америку. В этих странах сложилась противоречивая ситуация. С одной стороны проникновение цивилизации позволило значительно сократить детскую смертность, ликвидировать очаги массовых эпидемий, удлинить среднюю продолжительность жизни.

С другой стороны, отсталость условий существования людей, беспрекословное следование вековым обычаям, традициям, религиозным воззрениям сохранили рождаемость на предельно-естественном уровне. Вероятно, такой предельный уровень воспроизводства населения сохранится в большинстве развивающихся стран до середины ХХI века. К этому времени 90-95% всего населения будет приходиться на Азию, Африку и Латинскую Америку, а общая численность населения Земли может приблизиться к 10 млрд. человек.

Быстрый рост населения в странах "третьего" мира вызывает озабоченность и сопровождается обострением социально-экономической напряженности в мире. При ежегодном возрастании населения на 2-2,5%, потребительские ресурсы во многих странах увеличиваются в пределах 1%. В национальных границах ряда государств уже обнаруживается абсолютное перенаселение. Глобальный характер продовольственной проблемы получает выражение не только в том, что значительная часть населения умирает от голода и недоедания, но и в возрастании социальных, военных конфликтов с применением самого современного оружия. Выходом из этой ситуации может быть с одной стороны, преодоление экономической отсталости, а с другой стороны, принятия неотложных мер к регулированию рождаемости. Увеличивающийся разрыв в уровнях жизни и уровнях воспроизводства населения между "Севером и Югом" создает реальную угрозу для жителей планеты: угрозу перенаселения, голода и массовых военных столкновений.

Вторая реальная угроза связывается с экологической платформой. Хозяйственная деятельность людей всегда наносила ущерб окружающей среде. Однако еще в недалеком прошлом природа справлялась с ее последствиями и восстанавливала экологическое равновесие. В наше время ущерб, наносимый хозяйственной деятельностью человека окружающей природной среде возрос настолько, что природа утратила способность к самовосстановлению. Возникла реальная угроза самоотравления людей. Близятся к концу многие не возобновляемые запасы полезных ископаемых, огромная опасность таится в глобальном потеплении климата на планете, расширяются "озоновые дыры", сокращаются потенциальные возможности Земли как уникальной Среды обитания человека. Будущие поколения могут получить в наследство безжизненное пространство. Решение этих проблем требует объединенных усилий мирового сообщества, концентрации огромных капиталов и их использовании на восстановление и поддержание экологического равновесия. Однако само мировое сообщество противоречиво. Многие государства не располагают средствами для поддержания жизнедеятельности людей даже на критическом минимальном уровне и поэтому будут и дальше не в состоянии перевести хозяйственную деятельность на замкнутые безотходные технологии, не говоря уже о возможности их высокого вклада в мировой фонд защиты природы. Какая-то часть этих проблем разрешима и разрешается на уровне отдельных государств, но решение многих требует объединенных усилий всех стран мира.

Третьей, наиболее опасной для человека является ядерная угроза. В мире скопилось огромное количество ядерного оружия и, что самое опасное, оно начинает быстро распространяться среди государств, в том числе и среди тех, чье поведение не всегда предсказуемо.

Разорительны для человечества сами приготовления к ядерной войне. Они наносят прямой ущерб экономике. В случае такой войны победителей не окажется.

По ком будут звонить колокола и будет ли кому вообще звонить, если не решить все острейшие глобальные проблемы, с которыми столкнулось человечество на пороге XXI столетия.

**Тема 7.4 Особенности современной экономики России.**

При характеристике российской экономики в ее нынешнем виде, выделяя те или иные ее основные черты, можно исходить из различных убеждений, среди которых нет единого мнения. Поэтому тот подход, что наиболее адекватно отражает реальную суть существующего положения вещей, может прояснить причины не только деятельности современной российской экономики в целом, но и ее управленческой части.

Оставляя дискуссии о выборе позиции характеристики экономики страны, можно с весомой степенью уверенности констатировать, что российская экономика сегодня является:

1) в целом слаборазвитой;

2) экономикой с доминирующей ролью сырьевого сектора, во многом ориентированного на экспорт.

Во-первых, с точки зрения уровня доходов и инвестиций, с точки зрения применяемых в производстве технологий и общей эффективности производства, а также абсолютных показателей производительности труда и капитала, Россия далеко отстает от группы развитых стран и даже от наиболее успешных среднеразвитых экономик. Так, обрабатывающий сектор российской промышленности по мировым стандартам неэффективен на 70–80% и не способен выжить в условиях полностью открытой экономики и мировых цен на сырье и энергию.

Огромен и разрыв, отделяющий Россию от развитых стран в области создания современной инфраструктуры. В стране практически нет современных автодорог, а пропускная способность железных дорог низка и в последнее время практически не растет.

Производственная, транспортная и (особенно) жилищно-коммунальная инфраструктуры находятся на низком техническом уровне и сильно изношены физически; условием их обновления и модернизации являются крупные единовременные вложения, несопоставимые с размерами бюджета государства. Сильно пострадал и научно-технический потенциал страны, не востребованность которого в последние десять–пятнадцать лет привела к его дезорганизации и заметной деградации.

Во-вторых, налицо доминирующая роль сырьедобывающего сектора в экономике России.

Хотя непосредственно доля сырьевых отраслей в формировании российского ВВП сравнительно невелика, именно на него приходится основная часть финансовых ресурсов, которыми располагают российские компании, денежных потоков и производственных инвестиций. В промышленности на электроэнергетику и экспортноориентированные топливно-сырьевые отрасли приходится почти 80% всех капиталовложений, а доля инвестиций в перерабатывающих отраслях (машиностроении, легкой и пищевой промышленности) не превышает 15%. В экспорте доля продукции топливно-сырьевых отраслей (включая промышленную продукцию неглубокой переработки) составляет 70% и имеет тенденцию к повышению. При этом более половины всего объема экспорта приходится на сырую нефть и природный газ. Именно благодаря этим отраслям в последние годы поддерживается и активное внешнеторговое сальдо.

Сырьевой сектор является крупнейшим генератором денежных доходов населения. Помимо значительного числа работников, непосредственно занятых добычей, транспортировкой и переработкой сырья, этот сектор обеспечивает довольно обширную инфраструктуру – широкий круг трудоемких производств, основным или критически важным потребителем, для которых является сам экспортно-сырьевой сектор либо занятые в нем. Увеличение или уменьшение доходов в топливно-сырьевом секторе в сегодняшних условиях мультипликативно порождает рост или падение продаж в большом секторе производств, способных в своей сумме оказать определяющее влияние на состояние внутрихозяйственной конъюнктуры.

Этот сектор критически важен также и для состояния государственных финансов: именно здесь собирается более половины всех косвенных налогов (включая платежи за пользование природными ресурсами), которые в свою очередь обеспечивают более половины совокупных бюджетных поступлений, являющихся особенно важным источником доходов федерального бюджета.

Обозначенные характеристики современной экономики, безусловно, не являются исчерпывающими, но они дают возможность понять многие причины не достаточной развитости управления в целом и менеджмента в частности в России.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Курс экономической теории: Общие основы экономической теории. Микроэкономика. Макроэкономика. Основы национальной экономики : учеб.пособие / под ред. А. В. Сидоровича. – М.: Дело и сервис, 2007.
2. Экономика: учебник/ под ред. А. С. Булатова. – М.:Экономист, 2005.
3. Основы экономики учеб.пособие/ под ред. С.В.Соколова. – М.: Академия, 2008.
4. Экономическая теория: учебник/ под ред. В. Д. Камаева, Е. Н. Лобачевой. – М.:Юрайт-Издат, 2006.
5. Экономическаятеория: учебник/ под ред. А. И. Архипова, С. И. Ильина. – М.: Велби: Проспект, 2008.
6. Экономическая теория. Экономика:учеб.пособие/ под ред. А. В. Соболева, Н. Н. Соловых. – М. : Дашков и Ко, 2009.
7. Экономика организации (предприятия) учебник/ под ред. В. Д. Грибов, В. П. Грузинов, В. А. Кузьменко. – М.: Кнорус 2012.
8. Экономическая теория : учебник/ под ред. А. А. Кочеткова. – М. : Дашков и Ко, 2009.