

Министерство образования и науки Кыргызской Республики
Нарынский государственный университет
им. С. Нааматова

ЛЕКЦИИ ПО ЭКОНОМИКЕ

ДЛЯ СТУДЕНТОВ НЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СПЕЦИАЛЬНОСТЕЙ
ФАКУЛЬТЕТ: ЭКОНОМИКИ, БИЗНЕСА И УПРАВЛЕНИЯ
КАФЕДРА: БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, ЭКОНОМИКИ И
МЕНЕДЖМЕНТА
ПРЕПОДАВАТЕЛЬ: КУКАНОВА ЧОЛПОНАЙ АБДЫБЕКОВНА

Нарын-2017

По всем вопросам пишите на: kukanova.cholponai@gmail.com

Использованная литература:

1. Бойко М. Азы экономики / Мария Бойко — М.: Издатель «Книга по требованию», 2015.—470с., ил.
2. Коврижных И.В. Экономика: Учебное пособие/Алт. Гос. Техн. Ун-т им. И.И. Ползунова. – Барнаул: Изд-во Алтгту, 2006. – 144 с.
3. Салов Андрей Иванович Экономика. Конспект лекций.
4. Федонина О. В. и др.

ПРИМЕЧАНИЕ: все, что выделено красным цветом для экономических специальностей или для дополнительной подготовки студента к СРС

Учебники по дисциплине «Экономика»

1. Экономика. –М.93. Фишер С.
2. Максимова В.Ф. Микроэкономика.уч.-М.:1996.
3. Мусакожоев Ш.М., Мейманов К.М. Экономика КР.-Б.:1997.
4. Основы экономической теории. –М.:1997.
5. Абильтгор М. Введение в основы рыночной экономики.1-е изд. Вайле.Дания,1997.
6. Ким Мадсен. Введение в основы экономики. Б.-1997.
7. Митмонов. Рыноктун Экономика теориясынын негиздери. Б.-1996.
8. Черняк В.З. Сборник задач по экономике. –м.:Издательство «Экзамен», 2006.-318, (2)с. Серия: уч.для вузов.
9. Жайныбекова К. Экономика .-Б. 2002.-220с.

Учебники по дисциплине «Национальная экономика»

1. Камаев В.Д. Экономическая теория. М.-1999.-640с.
2. Бурда М. , Виллош Ч. Макроэкономика.-С.Пб.:1998.
3. Экономическая теория. –М.: 2014.-747с.
4. Экономическая теория. Уч. Для ВУЗов .-М.
5. Кубаев Б.Х. Макроэкономика.Б.,2003.
6. Макенбаева И.Д. Макроэкономика. Курс лекций.Б., 1999.
7. Основы экономической теории и практики.-Волгоград.-1994.
8. Нуреева Р.М. Сборник задач по микроэкономике. К курсу «Микроэкономики».-М.:Норма, 2008-432с.
9. Абдымаликов К. Экономика Кыргызстана.-Б.:2007.
10. Турдиев Т.И. Экономическая теория.ч.1.-Ош.-2011.
11. Экономическая теория. Макроэкономика.Юнит.8.-М.-Б.:1999.
12. Экономическая теория. Макроэкономика.Юнит.-М.2002. Сб.задач по микроэкономике. М.,08.
13. Кубаев Б.Х. Макроэкономика.Б.2003.
14. Кубаев Б.Х. Макроэкономика. Б. 2003.
15. Макконелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политики В.2.т. Т.1.-М. Топлинн.1993.
16. Токтомагов К.Ш. .Общая экономическая теория. –Б.:2011.

Абонементский отдел:

1. Кубаев Б.Х. Рыночная экономика в категориях, понятиях, терминах. Для делового человека, студента, аспиранта. – Бишкек: КНУ 2002. – 159ст.
2. Рафаэль К.М. Амелия П.З Эстер М.П. Хуан Луис М.М. Хосе К.М. «Введение в экономику» Бишкек 1998. – 144ст
3. Могенс Абильтгор. Введение в основы рыночной экономики для учащихся профтехучилищ 1-е изд., Вайле (Дания), 1997. Бишкек 1997. – 109ст
4. Паламарчук А.С., Паштова Л. Г Экономика предприятия: Учеб. Пособие. – М.: ИНФРА –М, Изд-во Рос. экон. акад., Москва, 2001,- 176ст
5. Добрынин А.И. д.э.н., проф, Тарасевича Л.С. Экономическая теория учебник для вузов Санкт- Петербург Москва 1997 .- 455 ст
6. Ким Мадсен «Введение в основы экономику бизнеса» , 1-е изд., Вайле (Дания), Бишкек 1997 – 122ст
7. Кубаев Б.Х. Макроэкономика краткий курс лекций и методическое пособие Бишкек -2003. – 189ст
8. Абдымаликов К, Жумабаев Ж. «Экономика сельского хозяйства» Бишкек 2012. – 664ст .

9. **Электронные источники в сети Интернет**

Официальный сайт правительства	www.gov.kg
Национальный банк КР	www.nbkr.kg
Национальный статистический комитет	www.stat.kg
Официальный сайт правительства	www.gov.kg
IMF World Economic Outlook (WEO)	www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2002/02/index.htm
International TradeStatistics	www.wto.org/wto/english/res_e/statis_e/its2001_e/its01_toc_e.htm
WorldDevelopmentIndicators	www.worldbank.org/data/wdi2002/worldview.htm

Критерии оценки ТРК, МРК, СРС

1.ТРК:

Критерии:	Баллы:
Наличие лекции	10
Каждое выполненное домашнее задание	2 *5 =10
Участие на открытом уроке (если нет, смотрим на домашнее задание)	+5 баллов
Активное участие на занятиях	+5 баллов
	30 баллов
Из них:	
Несвоевременная сдача ТРК	-2
Каждый «нб»	-2 балла
Каждое опоздание	-0,5 балла
Итого:	30 баллов

2.МРК. В письменной, а также в устной форме. Всего 3 вопросов по лекциям.

Всего 30 баллов.

3. СРС:

Критерии:	Баллы
Подготовка презентации	+4
Отсутствие плана	-2
Отсутствие введения	-2
Отсутствие заключения	-2
За содержание работы	От 5-10
За креативность работы	+5
Несвоевременная сдача СРС	-5
СРС, которая написана от руки минимум 12 страниц	+5
СРС, которая набрана на компьютере, минимум 30 страниц	-5
Итого 40 баллов:	

Структура СРС:

1. Тема и титульный лист.
2. Введение: 1 страница
3. Предмет и объекты исследования.
4. Субъекты исследования.
5. Исследуемые материалы, приложения, таблицы, статистические данные, рассуждения, цитаты и все другие материалы.
6. Методология исследования.
7. SWOT анализ.
8. Предложения и почему вас должны выбрать (причины, конкретные предложения)?
9. Выводы. 1 страница
10. Список литературы. 1 страница

ЛЕКЦИЯ № 1. ВВЕДЕНИЕ В ПРЕДМЕТ ЭКОНОМИКА.

Вопрос №1. ПРЕДМЕТ, СТРУКТУРА, ФУНКЦИИ И МЕТОДОЛОГИЯ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Вопрос №2. ПРОИЗВОДСТВО И ЭКОНОМИКА.

Вопрос №3. РЕСУРСЫ И ФАКТОРЫ ПРОИЗВОДСТВА

Литература:

1-й вопрос. Предмет, структура, функции и методология экономической теории

Слово «экономика» (от греч. *oikonomike*) означает искусство ведения домашнего хозяйства, домоводство. Точно сказать, что такое «экономика» в современных условиях, сложно. Экономика – это и совокупность общественных отношений, связанных с производством. Это та или иная производственная система, хозяйство. Это и научная учебная дисциплина, которая изучает хозяйственную жизнь человека, предприятия, общества в целом.

Наиболее общее определение выглядит следующим образом: экономика – это деятельность людей, связанная с обеспечением материальных условий их жизни.

Общество – это совокупность людей, объединенных на определенной ступени исторического развития определенными производственными отношениями, которые влияют на все другие отношения в обществе.

Современная экономика состоит из двух сфер:

- 1) сфера материального производства (какие-либо товары);
- 2) непродовольственная сфера (какие-либо услуги).

Материальное производство состоит из производства материальных благ (промышленность, сельское хозяйство, строительство) и производства материальных услуг (транспорт, торговля и т. д.).

Нематериальное производство состоит из производства нематериальных благ (создание духовных ценностей) и производства нематериальных услуг (научное консультирование, здравоохранение, образование и т. п.).

В современной экономической теории принято выделять 3 раздела:

1) микроэкономика – часть экономической науки, которая рассматривает вопросы одной экономической единицы (фирмы, домашнего хозяйства) или сферы частного бизнеса;

2) макроэкономика – часть экономической теории, которая рассматривает экономические вопросы в масштабах страны, при этом общество рассматривается как совокупность фирм и домашних хозяйств;

3) мировая экономика (интерэкономика) изучает экономические отношения в мировом сообществе.

Исследуя общество и хозяйственные процессы в нем, экономическая теория использует ряд следующих методов:

- 1) наблюдение и сбор информации (целенаправленное отслеживание объекта и получение необходимых фактов);
- 2) метод научной абстракции (абстрагирование), который позволяет формулировать те или иные отвлеченные понятия (абстракции);
- 3) метод анализа и синтеза:
 - а) при анализе исследуемое явление или предмет расчленяются на составные элементы и только потом подвергаются изучению;
 - б) при синтезе, наоборот, происходит соединение расчлененных и проанализированных элементов в единое целое и изучается уже их взаимодействие;
- 4) метод индукции и дедукции:
 - а) индукция – это движение от частных фактов к общему выводу; б) дедукция – это движение мысли от общего к частному;
- 5) системный комплексный подход – вся экономика состоит из множества больших и малых систем, а также сама является элементом более сложной системы;
 - б) метод единства исторического и логического подхода – экономическая теория показывает явление в движении, т. е. в историческом развитии; при этом она рассматривает экономические процессы, освобожденные от случайностей исторического развития, т. е. рассматривает их логически;
- 7) экономический эксперимент предполагает проведение научного опыта при условии, что объект изучения находится в определенных условиях;
- 8) моделирование или построение экономической модели; экономическая модель – это упрощенное описание экономики, т. е. модель замещает сам объект исследования; наиболее эффективным в современной экономике считается компьютерное моделирование;
- 9) графические (с помощью различных схем, диаграмм, графиков и т. д.);
- 10) расчетно-аналитические;
- 11) статистические и др.

2-й вопрос. Производство и экономика

Для удовлетворения своих потребностей человеку и обществу в целом необходимо производить товары и прочие блага, т. е. необходим процесс производства.

Рабочая сила – это способность человека к труду, совокупность его умственных и физических сил, которые применяются в производстве

Труд – это целенаправленная деятельность людей по созданию жизненных благ. Важнейшим его показателем является производительность труда (результат). Она измеряется:

- 1) количеством продукции в единицу времени;
- 2) количеством времени на единицу продукции.

Благодаря повышению производительности труда трудовые ресурсы удешевляют производство, и растет богатство общества.

Существуют факторы, которые влияют на уровень производительности

труда:

- 1) уровень квалификации, образованности, профессионализма работников, занятых на производстве;
- 2) степень заинтересованности производителей в результатах своего труда;
- 3) уровень развития науки и техники и их применение в производстве;
- 4) степень эффективности использования ресурсов производства;
- 5) интенсивность (напряженность или скорость) труда;
- 6) природные условия (ресурсы, почва, климат); живой труд – непосредственный труд людей, занятых на производстве, вытесняется работой машин, созданных прошлым человеческим трудом; доля прошлого труда увеличивается, а доля живого труда, наоборот, снижается.

Капитал – Деньги.

Средства производства состоят из средств труда и предметов труда.

Средства труда

– это предметы, с помощью которых человек создает необходимые блага (например, машины, инструменты, оборудование, здания, сооружения, транспорт). Предметы труда – это предметы, на которые человек воздействует в процессе производства и которые составляют материальную основу будущего продукта (например, дерево, металл, сырье и другие материалы).

По происхождению средства производства делятся на два вида:

- 1) природные ресурсы – те, которые созданы самой природой (земля, леса, водные ресурсы);
- 2) произведенные ресурсы – предметы, созданные или обработанные человеком и предназначенные для дальнейшего использования их в производстве (инструменты, машины, оборудование, здания, сооружения, сырье и т. д.).

Необходимо выделять три уровня производства:

- 1) труд индивидуального работника;
- 2) производство на микроуровне (фирме, предприятии);
- 3) производство на макроуровне (в рамках общества).

Для того чтобы произведенный товар нашел своего покупателя, производителям необходимо его доставлять – например, в магазины, оптовые базы, склады и т. д. – т. е. производитель товара и его покупатели разъединены в пространстве и во времени. Можно сделать вывод, что, помимо производства и потребления, существуют и другие фазы: распределение результатов производства и обмен ими. Производство, объединяющее в себе все остальные фазы, называется воспроизводством.

Воспроизводство бывает двух видов:

- 1) экстенсивное – в производство вовлекаются дополнительные природные и трудовые ресурсы, при этом техническая основа производства остается без изменения (изменение количества, а не качества);
- 2) интенсивное – предполагает совершенствование технологий производства, оборудования, что приводит к повышению производительности труда (изменение качества, а не количества).

3-й вопрос. Ресурсы и факторы производства

Существует определенная классификация экономических благ, представленная такими благами, как:

- 1) недолговременные – это блага однократные в употреблении (пища);
- 2) долговременные – это блага, используемые человеком многократно (одежда);
- 3) настоящие блага – это те блага, которые имеются на данный момент;
- 4) будущие – это блага, ожидаемые в дальнейшем;
- 5) прямые – это блага, направленные только на потребление;
- 6) косвенные – это те блага, которые были созданы для сопровождения процесса производства;
- 7) взаимозаменяемые – это те блага, которые представлены не только потребительскими товарами, но и ресурсами, использующимися в производственном процессе (товары-субституты);
- 8) взаимодополняемые – это те блага, которые могут удовлетворять потребности человека или общества только в совокупности друг с другом.

Для того, чтобы создать экономические блага, в процессе производства необходимо задействовать ресурсы. Ресурсы – это материальные и нематериальные элементы, участвующие в процессе производства.

Существуют несколько разновидностей ресурсов:

- 1) природные ресурсы – это естественные блага, используемые при производстве товаров и услуг (земля, минералы, лес и т. д.);
- 2) человеческие ресурсы – это физические и умственные усилия, которые затрачивает работник в процессе производства продукции;
- 3) капитальные ресурсы – это фабрики, машины, инструменты, а также деньги, расходуемые на их приобретение;
- 4) предпринимательские ресурсы – управленческие навыки людей, которые необходимы для организации процесса производства.

Рассмотрим их основные виды:

Наиболее наглядно виды ресурсов можно представить в виде рисунка.

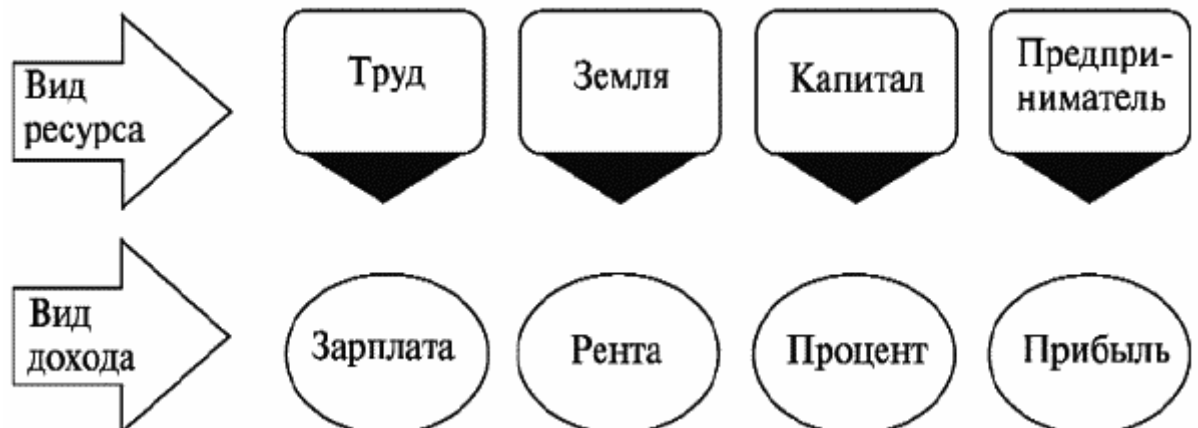


Рис. 1. Основные виды ресурсов производства и доходов от их использования

1. **Можно ли назвать рациональными следующие действия? Если да, то объясните, сравнение каких издержек и выгод может иметь место при принятии следующего решения.**
 - A. Покупка вещи, которая оказалась не нужна.
 - B. Решение не поднимать 10 копеек с тротуара.
 - C. Покупка мороженого, когда у вас болит горло.
 - D. Обращение за кредитом, который вы потом не сможете отдать.
 - e. Переход улицы на красный свет с риском попасть под машину.
 - f. Жертва жизнью ради великой цели.
2. **Что делает человека рациональным: правильность принятого решения или то, каким образом он его принимает?**
3. **Придумайте показатель эффективности урока экономики, если под эффективностью действия подразумевать отношения полученного результата к затраченным ресурсам:**
 - A. для ученика;
 - B. для учителя;
 - C. для учителя соседнем классе.
4. **Есть вещи, которым сложно определить цену, например, чужая жизнь. Но жизни можно сравнивать с другими жизнями. Представьте себя на месте администратора, планирующего медицинские расходы. У вас имеется бюджет в 1 миллион рублей и трое больных. Чтобы спасти жизнь первому, нужно потратить на лечение 800 тысяч рублей, второму – 500 тысяч и третьему – 400 тысяч. Не дай бог оказаться перед таким выбором, но, к сожалению, подобные ситуации возникают чаще, чем нам кажется.**
 - A. Кого вы будете спасать?
 - B. Значит ли это, что жизнь кого-то из больных не стоит тех денег, за которые его можно вылечить?
 - C. Как спасение каждого из больных отразится на возможности спасти остальных?
 - D. Что вы можете сделать, чтобы спасти всех?

ЛЕКЦИЯ 2. СТРУКТУРА, ВИДЫ, СЕГМЕНТАЦИЯ РЫНКА

Вопрос №1. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНСТИТУТЫ

Вопрос №2. СЕГМЕНТАЦИЯ РЫНКА

Литература:

5. ФЕДОНИНА О. В.
6. КОВРИЖНЫХ И.В.

1-й вопрос. Экономические институты

Экономические институты – это устойчивые формы взаимодействия людей. Это своего рода нормы и правила, которые выполняют функцию ограничения поведения экономических агентов и упорядочивают взаимоотношения между ними. Это сложное образование, все экономические институты взаимосвязаны, дополняют и от части заменяют друг друга. Особо следует выделить рынок и собственность.

Рынок (как экономический институт) – это форма общения равноправных лиц, физических и юридических – производителей (собственников) и потребителей (пользователей) частных экономических благ, включая ресурсы, а также посредников между ними. Это добровольная взаимная передача прав собственности субъектами, результатом чего является договор (добровольная сделка). При этом происходит общественная оценка благ, перераспределение доходов.

Рынок сегодня – это социальный механизм (связь между потребителем и производителем), а не просто место купли-продажи.

Купля-продажа – это одновременно взаимная передача агентами полных прав собственности на обмениваемые блага.

Аренда – это (временная) передача хозяйственных прав на одно благо в обмен на ренту. При аренде любой может быть в убытке.

Спот-сделка: выполнение договора сразу после его заключения.

Срочные контракты: момент заключения контракта и выполнения его разнесены во времени (хеджирование, спекуляция, арбитраж).

Хеджирование – сделки на бирже.

Спекуляция – операции при колебании цен, связанные с изменением конъюнктуры рынка.

Арбитраж – одновременное проведение операций с одним товаром на срочном рынке и рынке наличности и извлечение прибыли от разницы цен.

Рынок – это совокупность трансакций (с англ. - сделка)

Трансакционные издержки (операционные издержки) – это издержки в сфере обмена, связанные с передачей прав собственности.

Формы трансакционных издержек: поиск информации; издержки ведения переговоров и заключения контрактов; издержки измерения (ошибки в подсчетах, приобретение измерительной техники); издержки защиты прав собственности; издержки, связанные с противоречивым поведением партнёров. Сокращение данных издержек осуществляется через оптовиков и посредников.

Собственность – это совокупность прав, санкционированных поведенческих отношений, складывающихся между субъектами по поводу использования экономических благ.

Для бизнеса важное значение имеет отношение собственности на средства производства, которые выражаются в 2-х видах экономических прав: право собственника и право хозяйствования (использования).

1 Право собственника (присвоение средств производства) - юридически закрепляется право субъектов быть собственником средств производства, т.е. владеть (обладать), пользоваться (извлекать пользу) и распоряжаться (определять судьбу)

2 Право пользования (хозяйствования или использования средств производства) – аренда, лизинг и т.д. На время права владения и пользования отдаётся собственником другому.

Отношение экономической реализации собственности – это когда использование средств производства приносит собственнику доход (прибыль, налог, арендная плата, ройалти – плата за использование чужой собственности).

2-й вопрос. СЕГМЕНТАЦИЯ РЫНКА

Теория *маркетинга* (от англ. - рынокоделание) зародилась в США. *Маркетинг* - это комплексная система управления по организации производства и сбыта продукции в целях удовлетворения потребностей конкретных потребителей. Он целенаправленно формирует спрос на товары и услуги.

Его основными *функциями* являются:

- изучение рынка;
- сбор рыночной информации;
- прогнозирование рынка;
- рекламирование;
- продвижение товаров и услуг;
- определение методов хранения и транспортировки;
- организация обслуживания потребителей (сбыт) и послепродажное обслуживание.

Концепцию маркетинга можно охарактеризовать сочетанием пяти ключевых слов, начинающихся на букву «П»: производимый продукт, продажная цена, продвижение товара к потребителю, полезность и пригодность товара. Маркетинг должен ответить на 3 главных вопроса: 1. Какой товар следует производить? 2. По какой цене следует стремиться продать товар? 3. На каких рынках целесообразно продать товар?

Его лозунг прост и понятен: «Любите клиента, а не товар».{}

Рынок как определенная система имеет соответствующую структуру. *Структура* – закономерная устойчивая связь и взаимодействие частей и элементов целого.

Структура рынка – это внутреннее строение отдельных его элементов, их доля в общем объеме рынка. Различают следующие *классификационные признаки* структуры рынка:

- **по объектам (экономическому содержанию) следует выделять:**
 1. *рынок товаров и услуг (потребительский рынок);*
 2. *рынок рабочей силы;*
 3. *финансовый рынок;*
 4. *валютный рынок;*

5. *рынок информации;*
6. *рынок средств производства;*
7. *рынок патентов и лицензий.*

- **по субъектам различают:**

1. *рынок покупателей;*
2. *рынок продавцов;*
3. *рынок гос. учреждений;*
4. *рынок посредников.*

- **по географическому (территориальному) положению различают:**

1. *местный (локальный);*
2. *межрегиональный;*
3. *республиканский;*
4. *международный.*

Их можно объединить в национальный (*внутренний*) рынок и мировой (*внешний*) рынок;

- **по степени зрелости:**

1. *развитый;*
2. *формирующийся;*
3. *монопольный;*
4. *олигопольный.*

- **по правовому признаку:**

1. *легальный (официальный);*
2. *нелегальный (запрещенный): «теневой», «черный», «серый».*

- **по отраслевому признаку:**

1. *автомобильный;*
2. *сельскохозяйственный;*
3. *нефтяной;*
4. *компьютерный;*

- **по характеру продаж:**

1. *оптовый;*
2. *розничный.*

Из структуры можно выделить следующие виды рынков:

- * Рынок товаров и услуг. В эту группу входят:
 - *рынки потребительских товаров* (продовольственных и непродовольственных);
 - *рынки потребительских услуг* (бытовых, транспортных, коммунальных);
 - *рынки жилья и зданий непромышленного назначения;*
- * Рынки факторов производства. В их состав входят:
 - *рынки капиталов;*
 - *рынки труда (рабочей силы);*
 - *рынки земли;*

*** Финансовые рынки. К ним относятся:**

- *кредитные рынки;*
 - *инвестиционные рынки;*
 - *фондовые рынки (РЦБ);*
 - *валютно – денежные рынки;*
- * Рынки интеллектуального труда (*изобретения, произведения литературы и искусства, инновации, сертификаты, лицензии*).

В современных условиях широкое распространение получили *спотовый* и *срочный* рынки.

Спотовый рынок – это вид рынка, на котором осуществляется торговля реальными товарами с немедленной доставкой. В спотовом рынке участвуют хеджеры и торговцы.

Хеджеры формируют предложение контрактов, осуществляя тем самым страхование от возможных потерь при колебании цен.

Торговцы формируют запасы товаров относительно ожидаемой цены спот.

Срочный рынок – это рынок срочных контрактов, т.е. соглашения контрактов о будущей поставке материальных ценностей, товаров, ЦБ в

установленный срок на согласованных условиях.

Сегментация рынка – п.с. разделение потребителей данного товара на отдельные группы, предъявляющие к товару неодинаковые требования. Она может быть проведена разными путями с использованием различных признаков (факторов).

Основными из них являются:

* *географические*: по регионам, по административному делению (область, край, республика, город, район); по плотности населения (город, пригород, сельская местность); по климатическим условиям;

* *демографические*: группировка населения по возрасту, полу, уровню дохода, образования, национальному составу;

* *психологические*: по социальному составу, стилю жизни, личным качествам;

* *поведенческие*: степень нуждаемости в продуктах, эмоциональное отношение к продукции.

ЛЕКЦИЯ 3. Спрос и предложение.

1. Спрос и его функция
2. Предложение и его функция
3. Законы спроса и предложения.
4. Факторы влияющие на спрос и предложение.

Литература: Андрей Иванович Салов. Экономика. Конспект лекций

Для того чтобы обобщить отношение покупателей к товару, вводится понятие спрос. Спрос отражает зависимость между количеством товара, которое покупатели готовы купить, и его ценой. Величина спроса на товар по цене X – это максимальное количество данного товара, которое потребители согласны приобрести по цене X . Если у нас есть информация о нескольких величинах спроса, определенных подобным образом, то мы можем говорить о спросе на товар. Таким образом, спрос на товар – это совокупность цен и соответствующих им величин спроса. Спрос показывает поведение потребителей при изменении цены на товар. Остерегайтесь путать понятия «спрос» и «величина спроса».

1. Спрос и его функция. Чтобы построить четкую модель рынка, необходимо исследовать в идеальных условиях (при совершенной конкуренции) взаимодействие важнейших категорий рынка – спроса и предложения, за которыми стоят покупатели и продавцы.

Спрос – это количество товаров (услуг), которое покупатели готовы приобрести на рынке.

Величина спроса зависит от ряда факторов. Такую зависимость принято называть *функцией спроса*.

$$Q_{da} = f(P_a, P_b...z, K, L, M, N, T), (1)$$

где Q_{da} – функция спроса на товар; P_a – цена товара; $P_b...z$ – цены других товаров, в том числе товаров-заменителей и сопутствующих; K – денежные доходы покупателей; L – вкусы и предпочтения людей; M – потребительские ожидания; N – общее число покупателей; T – накопленное имущество людей.

Основной фактор спроса – цена товара, поэтому зависимость можно упростить:

$$Q_{da} = f(P_a). (2)$$

Функция спроса

Соединение между собой точек на графике, каждая из которых является конкретной комбинацией цены и количества, позволяет построить кривую спроса D .

2. Предложение и его функция. *Предложение* – это количество товаров (услуг), которое продавцы готовы продать на рынке. Как и спрос, оно зависит от ряда факторов и может быть формализовано.

$$Q_{sa} = f(P_a, P_{b...z}, C, K, R, N), (3)$$

где Q_{sa} – предложение товара; P_a – цена товара; $P_{b...z}$ – цены других товаров, в том числе товаров-заменителей и сопутствующих; C – наличие производственных ресурсов; K – применяемая технология (время); R – налоги и дотации у производителей; N – число продавцов.

Основной фактор предложения – тот же, что и спроса – цена.

$$Q_{sa} = f(P_a). (10.4)$$

Функция предложения

Соединение точек на графике позволяет построить кривую предложения S , которая имеет восходящий вид.

Рыночное равновесие. Рынок сводит покупателей и продавцов, в результате чего спрос и предложение, как правило, пересекаются.

Если интересы продавцов и покупателей совпадают, то возникает рыночное равновесие.

Равновесная цена – это результат большого количества сделок на рынке (хотя каждому из продавцов и покупателей она представляется как заранее сложившаяся).

Рыночное равновесие

P – цена (руб); D – спрос; Q – товар (шт.); S – предложение.

Ценовое равновесие рынка носит устойчивый характер, так как любые волевые действия по изменению цены со стороны продавцов вызывают противоположную реакцию со стороны покупателей и наоборот. Завышение

цены приводит к затовариванию и вызывает необходимость снижать цену, а занижение – к возникновению дефицита и последующему росту цен.

Экономический закон спроса и предложения. Обратная зависимость между ценой и спросом называется *законом спроса*, который, как и все другие экономические законы, не носит абсолютного характера и проявляется лишь в массовом порядке.

Закон спроса имеет исключение: его действию не подвержены товары первой необходимости, при увеличении цен на которые спрос не снижается (соль, хлеб и др.). Круг таких товаров зависит от национальных особенностей и традиций потребления. В экономической теории их принято называть *товарами Гиффена*, по имени английского исследователя XIX в.

Проявление действия закона спроса осложнено также:

- эффектом престижного потребления (*эффект Веблена*), когда люди специально покупают дорогие товары, чтобы выделиться среди остальных;
- ажиотажным спросом на дефицитные товары и др. Действие закона спроса во взаимосвязи с предложением часто называют *законом спроса и предложения*.

Изменение спроса и предложения. Если меняется цена, то спрос и предложение не изменяются, а лишь растут или убывают, перемещаясь по кривой в новое положение.

Увеличение и снижение спроса и предложения

На спрос и предложение, помимо цены, влияют и другие факторы. В случае изменения остальных факторов спрос и предложение изменяются, что находит выражение в сдвиге кривых вправо или влево.

Утверждение типа «в связи с увеличением цены на бензин спрос на него упал» некорректно и может завести в тупик. Как нужно сказать правильно? Спрос на товар может быть задан таблицей, функцией и графиком. Разберем это на примере. Давайте запишем это в виде таблицы:

Цена эскимо (руб.) Величина спроса Васькина эскимо (шт.)

20	5
40	3
60	1

Таблица 4.1

Мы получили спрос Васькина эскимо в виде таблицы. Нанесем точки из таблицы на график.

Цена

60

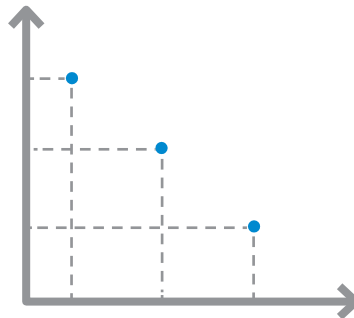
50

40

Рис.1.

20

10



1 2 3 4 5 Кол-во эскимо

Обратите внимание на то, что находится на осях нашего графика. Традиционно цену товара помещают на ось Y, а количество товара – на ось X.

Предположим, что если Васька при сокращении цены мороженого на 20 руб. увеличивает свое потребление на две порции, то при сокращении его цены на 10 руб., он увеличит свое потребление на одну порцию, и так далее. Имея в виду это предположение о Васькиных предпочтениях, мы можем соединить точки на 1 линией.

Цена

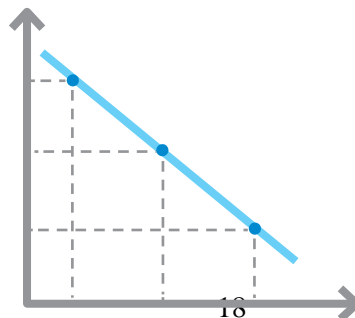
60

50

40

Рис. 2

20



1 2 3 4 5 Кол-во эскимо

На рис. 2. представлен Васькин спрос на эскимо, заданный графиком.

График, который у нас получился, — это прямая линия. Уравнение прямой имеет вид $Y = a + bX$.

Что же нам нужно взять в качестве независимой переменной X , а что в качестве Y ?

Поскольку Васька принимает решение о том, сколько он купит мороженого, глядя на цену, то за X будет логично принять цену эскимо, а за Y — величину Васькиного спроса на него.

Подставим в уравнение прямой две точки из таблицы спроса — этого нам достаточно, чтобы найти коэффициенты a и b . Возьмем точки $(20, 5)$ и $(40, 3)$ и решим систему уравнений:

$$5 = a + 20b$$

$$3 = a + 40b$$

&

Получаем, что $a = 7$, $b = -0,1$. Таким образом, мы можем задать Васькин спрос с помощью следующего уравнения:

$$\text{Количество} = 7 - 0,1 \cdot \text{Цена}$$

Задавая спрос в виде уравнения, нужно помнить, что Васька не может потреблять отрицательное количество, и поэтому при цене больше чем 70 руб. величина его спроса будет равна 0.

Давайте решим обратную задачу и изобразим спрос, заданный полученным уравнением, на графике. На стандартном графике спроса цена находится на оси Y , а количество товара — на оси X , поэтому чтобы перенести наше уравнение на график, нам нужно его «перевернуть», выразив цену через количество товара. В нашем примере это будет выглядеть следующим образом:

$$\text{Цена} = 70 - 10 \cdot \text{Количество}$$

Мы получили обратное уравнение спроса. Если мы перенесем его на график, то у нас снова получится рис. 2.

Почему вода дешевле алмазов

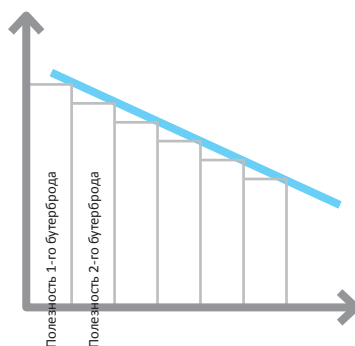
Закон спроса подразумевает интересное наблюдение над человеческой природой. Чем больше мы имеем определенного блага, тем меньше мы готовы платить за приобретение его дополнительной единицы. Сколько вы будете готовы отдать за свой

любимый бутерброд после шести уроков? А за второй? А за третий? А за десятый? В какой-то момент вы, наверняка, не согласитесь взять еще один даже бесплатно. Это свойство человеческих предпочтений экономисты называют Законом убывающей предельной полезности⁵ – чем больше блага мы имеем, тем меньше полезности (удовлетворения) приносит нам его дополнительная единица, и, следовательно, тем меньше мы готовы за нее заплатить. Обратите внимание на слово «предельный». Под этим термином экономисты понимают следующий, дополнительный, чуть-чуть выходящий за границу того, что мы имеем сейчас. То, сколько мы готовы заплатить за каждую дополнительную единицу товара, фиксируется нашим спросом на этот товар. Таким образом, отрицательная зависимость величины спроса и цены товара, предполагаемая законом спроса, может быть истолкована как то, что за каждую дополнительную единицу товара мы готовы платить меньше, чем за предыдущую, так как ее потребление приносит нам меньшее удовлетворение.

Цена

Спрос на бутерброды

Рис.3



Кол-во бутербродов

Данное рассуждение помогает объяснить старинный парадокс: почему столь необходимая для жизни вода стоит настолько меньше, чем, скажем, вполне заменимые алмазы. Все дело в редкости алмазов и изобилии воды. Искатель алмазов, оставшийся без воды в пустыне, охотно отдаст все свои находки за глоток воды. Однако то, что мы платим за воду в повседневной жизни, – это цена не первого глотка и даже не второго, это цена дополнительного литра воды, используемого для полива огорода или мытья машины. В связи с этим, то, что мы готовы отдать за его получение, может вполне оказаться меньше того, что мы заплатим не только за алмаз, но и за утреннюю газету.

Цена

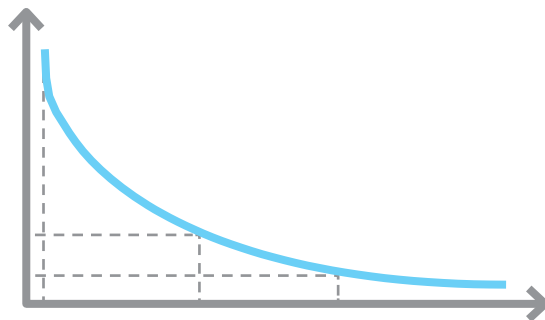


Рис. 4.

Пер	Дополн	Дополн	Кол-во литров воды
вы	ительн	ительны	
й	ый литр	й литр	
гло	в	для	
ток	ванной	полива	

Вопрос 4.

Факторы влияющие на
спрос и предложение.

(домашнее задание)

ЛЕКЦИЯ 4. ПРЕДПРИЯТИЯ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ (4 часов)

1. **ФИРМЫ И ПРЕДПРИЯТИЯ.**
2. **ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ ТЕОРИИ ФИРМ.**
3. **ФАКТОРЫ ПОВЫШЕНИЯ ДОХОДНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ.**

ВОПРОС 1. ФИРМЫ И ПРЕДПРИЯТИЯ.

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

Классическое определение фирмы дал Дж. Хикс: «Все, что не домашнее хозяйство, есть фирма». Следовательно, в условиях рыночной экономики предприятие и фирма - однозначные понятия.

В современной экономической теории *фирма* - это сложное экономическое **образование**, особый институт современной экономической системы, 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 по следующим признакам:

- по сферам деятельности
- по отраслевой деятельности: *моноотраслевые* (специализированные) и *многоотраслевой* (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

Предприятия по цели подразделяются на:

Коммерческие – 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.

3. *Муниципальное унитарное предприятие.* Образуется органами местного самоуправления. Собственность принадлежит муниципалитету, т. е. выступает как муниципальная собственность, является юридическим лицом.

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.

Акция - 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.

8. *Открытое акционерное общество (ОАО)* имеет право распространять (продавать) выпускаемые акции на стороне.

9. *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.

12. *Объединение предприятий.* К ним относятся союзы, тресты, концерны, конгломераты, ФПК, холдинговые компании, о которых было сказано выше в главе фирмы.

13. *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.

14. *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 церквях и т. д.).

16. *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.

17. *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».

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

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.

Коммерческими являются те предприятия, которые преследуют цель - *извлечение прибыли* и ее распределение между участниками.

Вопрос 2. Основные положения теории фирм

В теории фирмы выделяются вертикально и горизонтально интегрированные фирмы.

Вертикально интегрированная фирма - это совокупность фирм, включающих все стадии получения конечного продукта (от добычи нефти до торговли нефтепродуктами).

Горизонтально интегрированная фирма - это совокупность фирм, производящих однородную продукцию, т. е. занимающихся одним и тем же бизнесом.

Различают *два типа* управления:

- централизованное - все управляющие подчинены центру;
- децентрализованное - передача функции управления фирмам, отраслям, в которых исполнители и управляющие непосредственно связаны между собой.

Бывают следующие *методы* управления:

- распорядительные (административные);
- экономические;
- социально-психологические.

Распорядительные методы основаны на принуждении с использованием приказов, распоряжений, положений, инструкций, директивов, нормативов, которые исходят от

вышестоящих органов для нижестоящих с целью достижения заданных результатов. Суть этого метода сводится к фразе: «Приказ начальника -закон для подчиненных». Здесь максимум жесткости и минимум демократии.

Экономические методы предполагают использование материальных стимулов, затрагивающих интересы людей. Это рост заработной платы, выплата различных вознаграждений, предоставление льгот в налогообложении, сокращение количества платежей и т. п.

Социально-психологические методы основаны на использовании достижений науки, социологии, психологии, морали, совести и убеждений людей. Эти меры носят воспитательный характер. Во многом эффект от этого метода зависит от воспитанности самого человека. Указанный метод имеет подчиненную роль по отношению к другим методам.

Вопрос 3. Факторы повышения доходности деятельности предприятий.

В условиях же рыночного хозяйства, когда государственная собственность составляет не более 10-15% всей собственности предпринимательская деятельность требует развития и превращения хозяйственного расчета в коммерческий расчет. Если в центре внимания хозрасчета находится обычная производственно-сбытовая деятельность, то у коммерческого наряду с производственной маркетинговая деятельность. Коммерческий расчет ведется в интересах получения выгоды (прибыли), а хозрасчет в первую очередь нацелен на выполнение государственных плановых показателей, а затем на получение дохода. К организации коммерческого расчета государство никакого отношения не имеет, оно может выступать лишь в качестве партнера и предлагать свои рекомендации.

Вопрос 1. Издержки и ее виды.**Вопрос 2. Себестоимость.**

Затраты производственных факторов (ресурсов), используемые для производственной и реализационной деятельности в денежной форме, есть *издержки*. Следовательно, *издержки* - это все материальные, природные, энергетические, информационные, трудовые и прочие затраты, выраженные в денежной форме. От размера издержек во многом зависит реализационная цена, так как в ее основе лежат затраты ресурсов.

Издержки начали исследовать еще классики политической экономии: А. Смит ввел понятие «абсолютные издержки», а Д. Рикардо - «сравнительные издержки». Под термином «издержки» они понимали средние общественные затраты на производство единицы продукции на среднем предприятии.

Существенный вклад в изучение издержек внес К. Маркс. По Марксу, «издержки производства - это то, что стоит товар капиталисту, а именно сумма расходов на приобретение средств производства и рабочей силы .

Неоклассическая концепция рассматривает издержки как сумму затрат на приобретение факторов производства, т.е. как денежную оценку затрат физических и духовных способностей предпринимателя. Понятие издержек рассматривается применительно к предприятию (фирме).

Издержки с позиции социально-экономических отношений делятся на издержки общества и издержки фирмы.

К издержкам общества относятся затраты всего живого и овеществленного труда, отраженные в стоимости продукции.

Издержки фирмы - денежные затраты на потребленные в производстве и реализации ресурсы (средства производства и заработная плата).

Следовательно, издержки фирмы состоят из издержек производства и издержек реализации (обращения) или коммерческих издержек.

Издержки производства - это денежное выражение затрат на производство продукции.

Издержки обращения (реализации) - денежное выражение затрат на реализацию продукции..

В Западной экономической литературе издержки в сфере обращения получили название «*транзакционные издержки*». Это понятие в научный оборот ввел американский экономист Р. Коуз.

Д. Нот выделил издержки:

- связанные с поиском информации о рынках и условиях движения товаров и услуг;
- на определение условий и оформление сделок;
- на выявление качества товаров, затрат на разработку стандартов, на охрану фирменных знаков;
- на защиту правового режима с помощью юридических систем;
- потери из-за необдуманного поведения на рынке. В рыночной экономике все издержки фирмы рассматривают как *альтернативные издержки*.

Альтернативные издержки - это одни и те же издержки, оцениваемые с точки зрения выгоды на производстве различных товаров и услуг. При этом выявляется недополученная полезность или упущенная возможность от этих издержек при альтернативном их использовании.

На экономическом языке это означает, что те издержки, или расходы на производство товара, от которых мы отказываемся, есть альтернативные (*вмененные*) издержки.

Вмененные издержки - издержки, от которых следует отказаться, чтобы получить другой товар.

Идея альтернативных издержек принадлежит австрийскому ученому Ф. Визеру, который критиковал затратную концепцию Маркса.

С точки зрения экономиста и бухгалтера разделяют издержки фирмы:

- на экономические;
- бухгалтерские.

Экономические издержки - это альтернативные издержки в форме явных (внешних) и неявных (внутренних) издержек.

Явные (внешние) - это выплаты фирмы (предприятия) из своего кармана. Они связаны с приобретением ресурсов на стороне. К ним относятся расходы на заработную плату рабочих и служащих, на сырье, материалы, транспортные услуги, отчисления на соцстрахование, амортизация и т.д. В российской действительности они образуют себестоимость продукции.

Неявные (внутренние или вмененные) - это альтернативные издержки, связанные с использованием ресурсов, принадлежащих владельцам фирмы. Однако эти издержки фирма выплачивает не из своего кармана. Они являются издержками на собственные ресурсы фирмы, по объему они равны денежным платежам, которые могли быть получены за использование собственных ресурсов. Их называют *вменными* или *издержками упущенных возможностей*. Это может быть доход предпринимателя от использования собственного труда в своей фирме; арендная плата, которую могла получить фирма от сдачи имущества в аренду; ссудный процент от предоставления собственных денег; земельная рента от предоставления земли и т. д.

В бухгалтерском отчете неявные издержки не отражаются.

Бухгалтерские издержки - это денежные расходы на производство и реализацию продукции. Они отражаются на бухгалтерских счетах. Бухгалтерские издержки состоят только из явных (внешних) издержек, т. е. это выплаты фирмы из своего кармана.

В бухгалтерской и статистической отчетности эти издержки выступают в виде себестоимости продукции.

Явные издержки делятся на прямые и косвенные.

Прямые издержки - это издержки, непосредственно связанные с объемом выпускаемой продукции. Они изменяются при расширении или сокращении производства. К ним относятся расходы на найм рабочей силы, на закупку сырья, оплату электрической и тепловой энергии и т. д.

Косвенные издержки - это издержки, которые остаются неизменными при любом объеме производства. Это накладные расходы, арендные платежи, оплата труда предпринимателя, отчисления на соцстрахование и др.

С развитием предпринимательства и рынка понятие «себестоимость» должно уступить понятию «экономические издержки».

Себестоимость - это бухгалтерские издержки, по размеру она соответствует средним издержкам. В российской практике себестоимость - денежное выражение издержек производства и реализации продукции. В ней учитываются все материальные и трудовые затраты в денежной форме. Определение себестоимости необходимо для того, чтобы знать окупаемость затрат фирмы на производство и реализацию продукции. В ней находит отражение уровень технической оснащенности фирмы, уровень организации производства, качество продукции, рациональные методы управления и т.д. Она является основой любой цены.

Себестоимость складывается из следующих элементов затрат (структура себестоимости):

- материальные затраты (стоимость сырья, энергии и т.д.);
- затраты на оплату труда;
- отчисления на социальные нужды (Госстрах, пенсионный фонд, обязательное медицинское страхование и т.д.);
- амортизация основных фондов;
- прочие затраты (налоги, отчисления во внебюджетные фонды, плата за аренду и т. д.);
- расходы по управлению и обслуживанию производства.

В совокупности все эти расходы образуют *производственную себестоимость*. Если к ней прибавить коммерческие расходы (расходы по сбыту продукции), расходы по подготовке кадров, на содержание административно-управленческого персонала, транспортные расходы, то получится *полная себестоимость продукции*.

По признаку участия в производственном процессе различают *«основные»* и *«накладные»* расходы.

Основные расходы - это затраты, связанные непосредственно с изготовлением продукции (стоимость сырья, материалов, топлива, заработная плата и т. д.).

Накладные расходы - это затраты, связанные с обслуживанием процесса производства и управления. К ним относятся общехозяйственные, общепроизводственные и коммерческие затраты.

Общехозяйственные расходы - затраты на содержание аппарата управления фирмы с начислениями, износ инвентаря фирмы общего назначения, амортизация основных фондов фирмы, расходы на командировки, почтовые расходы, расходы на подготовку кадров, налоги, сборы и другие платежи фирмы.

Общепроизводственные расходы - это затраты на содержание аппарата управления подразделений фирмы (цеха, отдела, бригады) с начислениями, износ инвентаря подразделений, амортизация основных фондов цехов, бригад и т.д.

Коммерческие расходы - это затраты, связанные со сбытом продукции (упаковкой, хранением, транспортировкой, погрузкой, рекламой и т.д.).

По методу отнесения затрат на себестоимость продукции бывают прямые и косвенные расходы:

- *прямые* - затраты, израсходованные на сырье, материалы, топливо, заработную плату рабочих с отчислениями и т.д.;
- *косвенные* - затраты, связанные с содержанием и эксплуатацией оборудования, а также общепроизводственные, общехозяйственные и коммерческие расходы. Они распределяются на себестоимость продукции пропорционально основной заработной плате рабочих.

Важнейшим условием повышения эффективности производства является *снижение себестоимости* продукции. Главными факторами снижения себестоимости являются: повышение технического уровня производства, улучшение организации производства, повышение производительности труда, экономия в расходовании производственных ресурсов.

ЛЕКЦИЯ 6. ФАКТОРНЫЕ ДОХОДЫ

1. СУЩНОСТЬ И КЛАССИФИКАЦИЯ ДОХОДОВ.
2. ЗАРПЛАТА И ЕЕ ХАРАКТЕРИСТИКА.
3. РЕНТА КАК ДОХОД СОБСТВЕННИКА ЗЕМЛИ.
4. ПРОЦЕНТ И ДИВИДЕНД.
5. ПРИБЫЛЬ КАК ДОХОД ОТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.

1. СУЩНОСТЬ И КЛАССИФИКАЦИЯ ДОХОДОВ.

Для анализа экономической деятельности любой фирмы используются следующие показатели: общий (валовой) доход TR ; средний доход AR ; предельный доход MR и прибыль.

Общий (валовой) доход - это суммарный доход, который фирма получает от продажи всей продукции по рыночным ценам. Он определяется как произведение рыночной цены продукции и количества реализованной продукции:

$$TR = P \times Q.$$

В российской экономике общий доход представляет собой выручку, т.е. стоимость всей реализованной продукции, а валовой доход - разницу между выручкой и материальными издержками (затратами) на производство и реализацию

продукции:

$$TR = P \times Q - MЗ,$$

где $MЗ$ - материальные затраты (стоимость сырья, материалов, топлива и т.д.).

Следовательно, в понятие «валовой доход» входит часть себестоимости продукции - расходы на оплату труда и прибыль.

Фирма, функционирующая на *рынке совершенной конкуренции*, не имеет возможности воздействовать на цену. Цена для нее - величина заданная. Следовательно, общий доход зависит только от объема производства фирмы.

Иное явление на *рынке несовершенной конкуренции*. Здесь фирма может воздействовать на цену. Чтобы реализовать больше продукции, она вынуждена снижать цену. Таким образом, валовой доход фирмы зависит от цены и объема производства.

Средний доход AR - это доход, полученный от продажи единицы продукции. Он определяется как отношение общего дохода TR к количеству реализованной продукции

Средний доход по размеру фактически равен рыночной цене.

Предельный доход MR - это прирост дохода от роста продаж на одну дополнительную единицу продукции. Он определяется как отношение прироста общего дохода TR к приросту количества продукции Q .

Это получение дополнительного дохода от продажи дополнительной единицы продукции. Он показывает степень эффективной работы фирмы.

С учетом участия факторов производства в образовании дохода различают факторные и располагаемые доходы.

Факторные доходы - это первичные доходы. Они образуются от продажи факторов производства (капитала, труда, земли) и в процессе их использования. Факторные доходы выступают в следующих формах: как заработная плата - это вознаграждение за труд работников; как рента - это предоставление помещения, оборудования, земли в аренду; как процент - это вознаграждение за капитал; как прибыль - это оценка труда предпринимателя; дивиденды и т. д.

Факторные доходы делятся на две группы:

- *доходы, основанные на труде*, т.е. трудового происхождения. Это доходы рабочих и служащих (заработная плата), предпринимателей (прибыль);
- *доходы нетрудового происхождения*. К ним относятся проценты на капитал; проценты по акциям, облигациям, по текущим счетам; рента за предоставленное имущество и землю в аренду и т. д.

Располагаемые доходы - это конечные (чистые) доходы или факторные доходы после уплаты прямых налогов, взносов на соцстрахование (пенсий, пособий, стипендии и т. д.). Они используются человеком или семьей по собственному усмотрению.

Доходы подлежат распределению между различными категориями работников. От уровня получаемого дохода во многом зависит благосостояние людей. Поэтому очень важно правильное, справедливое распределение доходов. Они должны распределяться в зависимости от использования факторов производства. Так, от использования труда работники фирмы получают доход в виде заработной платы, от капитала владельцы капитала процент; от земли собственники земли земельную ренту и т.д.

В то же время эти доходы представляют собой цены факторов производства, т. е. на эти доходы приобретаются капитал, земля, рабочая сила и т. д. В итоге получается, что распределение денежных доходов осуществляется и через цены на факторы производства.

2. Зарплата и ее характеристика.

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 М.Туган-Барановского 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. В 2002 г. номинальная среднемесячная заработная плата составляла 4426 руб., или возросла по сравнению с данным показателем за 2001 г. на 35%, а за 1999 г. в 2,9 раза. Однако 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. По оценке Госкомстата, реальная заработная плата в России в 2002 г. увеличилась против таковой в 2001 г. на 16,6%, а по сравнению с аналогичным показателем за 1999 г. - в 1,7 раза.

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

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

Продолжительность рабочего времени 8 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. Часовая заработная плата по меркам ООН не должна быть ниже 3 долл., в России об этом приходится лишь мечтать. В Японии, США, Германии, Швеции, Великобритании и Франции почасовая заработная плата в промышленности составляет 15-22 долл.

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 нормы по 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.

Реформа системы оплаты труда предоставляет право предприятиям (фирмам) выбирать свои принципы вознаграждения работников. Поэтому целесообразно использовать опыт зарубежных предпринимателей, широко использующих следующие виды системы заработной платы: гарантирующую минимальную заработную плату (тарифную ставку) даже при недостижении работником установленного уровня производительности труда; изменяющую зарплату в пределах от минимальной до максимальной - в пропорциях, зависящих от достигнутого уровня производительности труда; системы участия работников в прибылях и создания рабочей собственности.

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. Если в командно-административной системе тарифные условия оплаты труда спускались из центра и контролировались соответствующими министерствами и ведомствами, то в условиях рыночной экономики государство лишь доводит размер общероссийского уровня минимальной заработной платы. Многие рыночные предприятия используют бестарифные системы оплаты труда. При этом размер заработной платы зависит от результатов их хозяйственной деятельности.

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 вложений капитала 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 это приносит 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 монополия рента. Она основывается на монополия цене, по которой продается продукт редкого качества. Монополия 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 целом цена земли во всем мире растет, т. к. растет размер ренты, снижается ставка процента и увеличивается спрос на землю

4. Процент и дивиденд.

Процент - это вид дохода. На практике он может выступать в форме ссудного процента на капитал, прибыли предпринимателя, надбавки к стоимости факторов производства, ренты за аренду имущества и земли, дивиденда по ценным бумагам и т. д.

Существуют две концепции процента: марксистская и неоклассическая.

Марксистская концепция рассматривает процент как форму (часть) прибавочной стоимости. Возникновение его связано с тем, что заемщик капитала, произведя прибавочную стоимость, делит ее на две части: *процент*, отдаваемый кредитору и *предпринимательский доход* (прибыль), присваиваемый самим заемщиком. Следовательно, процент выступает как

иррациональная цена ссудного капитала, т.е. он не полностью выражает стоимость ссудного капитала. Единственным источником процента выступает труд.

Неоклассическая концепция (Самуэльсон, Фишер, Бём-Баверк) процент представляет как разницу между ценностью сегодняшних и будущих благ (доходов). Считается, что сегодняшние блага (деньги) обычно ценятся выше будущих благ. Тем самым, отказываясь от сегодняшних благ, предоставляя их в кредит, собственник этих благ вправе рассчитывать на соответствующую компенсацию - *процент*.

Отсюда следует, что причинами появления процента является: *психологический* (ценность сегодняшних благ по сравнению с будущими); *экономический* (текущие потребности более насущные, а ресурсы ограничены и, следовательно, уменьшаются); *технологический* (сегодняшние блага стоят дороже, чем будущие) мотивы.

Собственник при этом становится *кредитором*, а получатель благ (денег) - *заемщиком*. Заемщик должен платить за полученный кредит в виде процента. Следовательно, процент выступает как плата за время, определяемое сроком получения кредита.

Отношение процента в виде определенной суммы денег к использованному капиталу, есть *ставка процента (норма процента)*.

Различают следующие виды процентных ставок: рыночная, средняя, номинальная, реальная.

Рыночная процентная ставка на каждый данный момент складывается на рынке капиталов в зависимости от спроса и предложения.

Средняя процентная ставка отражает движение рыночной ставки за определенный период времени.

Номинальная процентная ставка - это процентная ставка, выраженная в деньгах по текущему курсу.

Реальная процентная ставка в отличие от номинальной процентной ставки учитывает уровень инфляции. Она равна номинальной процентной ставке за вычетом уровня инфляции.

Для принятия инвестиционных решений главное значение имеет реальная процентная ставка.

Как известно, в качестве посредников при движении ссудного капитала чаще всего выступают банки, поэтому следует различать депозитные и ссудные процентные ставки. *Депозитные процентные ставки* - это нормативы платы по вкладам в банк (по ним рассчитываются проценты вкладчиков). *Ссудные процентные ставки* - это нормативы платы за пользование банковским кредитом. Уровень ссудных процентных ставок всегда выше депозитных. За счет их разницы банк покрывает свои издержки и получает прибыль.

В целом процентная ставка находится под воздействием государства и является важным инструментом государственного регулирования экономики.

Дивиденд – это доход по акциям.

Акция – это ценная бумага, свидетельствующая о внесении ее держателем определенной доли в развитие предприятия и дающая право на участие в прибылях.

Размер дивиденда оказывает влияние на курс акций.

Курс акций находится в прямой зависимости от получаемого дивиденда и в обратной зависимости от нормы процентной ставки.

5. 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 ($m = P$). 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.

$$\text{Прибыль} = TR - ТС.$$

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.

1. **ФУНКЦИИ ГОСУДАРСТВА И МЕТОДЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ.**
2. **ЦЕЛИ И ОБЪЕКТЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ.**
3. **ХАРАКТЕРИСТИКА ОСНОВНЫХ ВИДОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА (КДП, ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА, СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА, ПЕРЕРАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНАЯ ПОЛИТИКА).**

1. Функции государства и методы государственного регулирования.

Использованы материалы И.В. Коврижных

1-й вопрос. Экономические функции государства.

Экономические функции государства – это сознательное регулирование процессов общественного воспроизводства.

I. Обеспечение правовой и общественной атмосферы (административное и правовое регулирование)

II. Стабилизация экономики (отражено в целях госрегулирования)

III. Корректирующая функция (ее вообще не решает рынок)

IV. Регулирование распределительных процессов

V. Роль государства в достижении и сохранении национальных и конкурентных преимуществ в мировой экономике

VI. Общая координация экономического процесса посредством разработки долгосрочной экономической стратегии

2. Цели и объекты государственного регулирования экономики .

Целями гос. регулирования контролирование объектов.

Объекты государственного регулирования.

Объекты государственного регулирования экономики - это сферы, отрасли, регионы, а также ситуации, явления и условия социально-экономической жизни страны, где возникли или могут возникнуть трудности, проблемы, не разрешаемые автоматически или разрешаемые лишь в отдаленном будущем при помощи рыночных механизмов, в то время как снятие этих проблем настоятельно необходимо для нормального функционирования экономики и поддержания социальной стабильности.

Основные объекты государственного регулирования это:

- экономический цикл;
- секторальная, отраслевая и региональная структура хозяйства;
- условия накопления капитала;
- занятость;
- денежное обращение;
- платежный баланс;
- цены;

- условия конкуренции;
- социальные отношения, социальное обеспечение;
- подготовка и переподготовка кадров;
- окружающая среда;
- внешнеэкономические связи.

Государственные регулирующие инстанции стремятся влиять и на другие объекты, например, заинтересовывать частные фирмы в развитии научных исследований. Изучаются и совершенствуются законы по конкуренции, социальной защите, охране окружающей среды.

Объекты ГРЭ различаются в зависимости от уровня решаемых ими задач. Это следующие иерархические уровни: уровень фирмы; региона; отрасли; сектора экономики (промышленность, сельское хозяйство, услуги); хозяйства в целом; глобальный (социальные отношения, экология); наднациональный (экономико-политические отношения с зарубежными странами, интеграционные процессы).

3. Характеристика основных видов экономической политики государства.

Экономическая политика — это поведение государства в экономике, она призвана обозначить и ясно выразить совокупную волю общества; она находит свое воплощение в решениях и действиях правительства; может корректировать экономические процессы.

Регулярную экономическую политику можно представить в виде цепочки взаимосвязанных эпизодов: появление объективных трудностей, — политические действия, включающие оценку трудностей, принятие решений их законодательное утверждение — экономический эффект, т.е. ответная реакция рынка, экономических агентов. Само собой разумеется, что временные разрывы здесь неизбежны. Многое зависит от скорости распространения информации, от развития сети коммуникаций, деловой активности людей и т.д.

Основные направления государственного вмешательства в экономику:

1. Цель **МОНЕТАРНОЙ ПОЛИТИКИ** заключается в обеспечении стабильности цен, полной занятости и росте реального объема ВВП. Эта цель достигается с помощью мероприятий в рамках денежно-кредитной политики, которые осуществляются довольно медленно, рассчитаны на годы и не являются быстрой реакцией на изменение конъюнктуры. В связи с этим текущая монетарная политика ориентируется на более конкретные и доступные цели, чем указанная выше глобальная задача, например на фиксацию количества денег в обращении, определенного уровня банковских резервов или нормы процента и т. п.

В мировой экономической практике используются следующие инструменты регулирования денежной массы в обращении:

- операции на открытом рынке, т. е. на вторичном рынке казначейских ценных бумаг;
- политика учетной ставки, т.е. регулирования процента по займам коммерческих банков у центрального банка;
- изменение норматива обязательных резервов.

В настоящее время в мировой экономической практике основным инструментом регулирования денежной массы являются операции на открытом рынке. Путем покупки или

продажи на открытом рынке казначейских ценных бумаг центральный банк может осуществить либо вливание резервов в кредитную систему государства, либо изъять их оттуда.

2. ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА

Мероприятия государства по мобилизации финансовых ресурсов, их распределению и использованию на основе финансового законодательства страны называются финансовой политикой. Направления финансовой политики зависят от экономического состояния страны.

Кризисное положение экономики предопределяет финансовую политику, направленную, с одной стороны на прекращение спада производства и на стимулирование производства (например, в виде отдельных налоговых льгот производителям), на мобилизацию финансовых ресурсов в целях их эффективного вложения в отдельные отрасли экономики, а с другой - на сдерживание всех социальных программ, сокращение расходов на оборону и т.д. Соответственно, при переходе экономики в другое состояние меняются направления финансовой политики.

Правильность выбранной финансовой политики, несомненно, зависит от критической оценки складывающейся в стране экономической ситуации, от соблюдения “золотого правила” экономической теории при разработке прогнозов и рекомендаций оценивать экономическую ситуацию в стране такой, какая она есть, а не такой, какой ее хотелось бы видеть. Это тем более важно, поскольку общей тенденцией развития является усиление роли правительства в регулировании национальной экономики через финансовую систему, а именно - расходы государства на программы по социальному обеспечению, на поддержание среднего уровня доходов, на здравоохранение, образование и т.д.

Между возникновением опасности, принятием решений, проведением соответствующих действий и их эффектом неизбежны временные лаги, т.е. промежутки времени, разделяющие вышеназванные ступени. В бюджетно-налоговой сфере существует лаг между возникновением шоковой ситуации и поэтапным прохождением закона через властные структуры. Таким образом, отсрочки при принятии решений часто приводят к результатам, противоположным искомым, еще более расшатывают, а не стабилизируют ситуацию.

Финансовая политика складывается из двух взаимосвязанных направлений деятельности государства: в области налогообложения и регулирования структуры государственных расходов с целью воздействия на экономику (фискальная политика) и в области регулирования бюджета (бюджетная политика).

3. СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА – экономическая деятельность человека, в конечном счете, имеет целью создание материальной базы для улучшения условий жизни. Поскольку люди в своей экономической деятельности тесно взаимосвязаны друг с другом, постольку и изменение условий жизни отдельного индивида не может происходить в отрыве от изменения этих условий для других индивидов. В свою очередь, это требует согласования деятельности по обеспечению благоприятных условий жизни. Указанная деятельность и получила название социальной политики. По сути, в социальной политике выражаются конечные цели и результаты экономического роста.

Социальная политика играет, с точки зрения функционирования экономической системы, двоякую роль.

Во-первых, по мере экономического роста, накопления национального богатства

создание благоприятных социальных условий для граждан становится главной целью экономической деятельности, и в этом смысле в социальной политике концентрируются цели экономического роста; все другие аспекты экономического развития начинают рассматриваться в качестве средств реализации социальной политики.

Во-вторых, социальная политика является и фактором экономического роста. Если экономический рост не сопровождается ростом благосостояния, то люди утрачивают стимулы к эффективной экономической деятельности. Одновременно, чем выше достигнутая степень экономического развития, тем выше требования к людям, обеспечивающим экономический рост, их знаниям, культуре, физическому и нравственному развитию. В свою очередь, это требует дальнейшего развития социальной сферы.

Социальная политика осуществляется на разных уровнях экономической деятельности. Так, можно говорить о социальной политике фирмы (корпорации) в отношении своего персонала, о региональной и общегосударственной социальной политике. Учитывая тесную взаимозависимость современного мира, можно говорить о межгосударственной социальной политике (например, в решении глобальных экологических проблем, преодолении социально-экономической отсталости групп стран или даже континентов).

4. ГОСУДАРСТВЕННОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО осуществляется в тех областях, где хозяйственность противоречит природе частных фирм или же требуются огромные вложения средств и риск. Основное отличие от частного предпринимательства состоит в том, что первоочередная цель государственного предпринимательства состоит не в получении дохода, а в решении социально-экономических задач, таких как обеспечение необходимых темпов роста, сглаживание циклических колебаний, поддержание занятости, стимулирование научно-технического прогресса и т.д. Данная форма регулирования обеспечивает поддержку малорентабельных предприятий и отраслей хозяйства, которые жизненно важны для воспроизводства. Это прежде всего отрасли экономической инфраструктуры (энергетика, транспорт, связь). К проблемам, решаемым государственным предпринимательством, относятся также предоставление населению льгот в различных областях социальной инфраструктуры, помощь жизненно важным наукам и капиталоемким отраслям экономики в целях ускорения научно-технического прогресса и укрепления на этой основе позиций страны в мировом хозяйстве, проведение региональной политики - строительство в экономически отсталых районах промышленных предприятий, создание рабочих мест, охрана окружающей среды путем внедрения безотходных технологий, строительства очистных сооружений, развитие фундаментальных научных исследований, производство товаров, являющееся по закону государственной монополией.

Как правило, государственные предприятия не готовы к рыночному соперничеству, поскольку рассчитывают не только на себя, но и на особое отношение со стороны властей (дотации, налоговые льготы, гарантии сбыта в рамках госзаказов). У государственных предприятий нет обязательств перед акционерами, банкротство им обычно не грозит. Все это негативно сказывается на динамике затрат и цен, скорости освоения новых технологий, качестве организации производства и т.д.

Конкуренция в сфере коммерческой деятельности недопустима еще и потому, что частный сектор втягивается в коррупцию: через взятку чиновнику можно добиться больших результатов, чем за счет снижения издержек.

Если экономика обременена избыточным количеством государственных предприятий⁴³, в сложное положение попадают их работники. Именно они становятся первой жертвой правительственной политики, направленной на преодоление чрезвычайных ситуаций. Обычно люди, работающие в госсекторе, первыми ощущают замораживание зарплаты. Видимо поэтому волна приватизации, прокатившаяся в 80-е годы по экономикам западных стран не вызвала широких протестов со стороны основной массы занятых в государственном секторе. Люди рассчитывали, что, освободившись от государственного давления, они сумеют в полной мере использовать преимущества рыночного хозяйства, стать совладельцами частных предприятий.

5. Суть государственной АНТИЦИКЛИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ, или регулирования хозяйственной конъюнктуры, состоит в том, чтобы во время кризисов и депрессии стимулировать спрос на товары и услуги, капиталовложения и занятость. Для этого частному капиталу предоставляются дополнительные финансовые льготы, увеличиваются государственные расходы и инвестиции. В условиях длительного подъема в экономике страны могут возникнуть опасные явления - рассасывание товарных запасов, рост импорта и ухудшение платежного баланса, превышение спроса на рабочую силу предложением и отсюда необоснованный рост заработной платы и цен. В такой ситуации задача регулирования - притормозить рост спроса, капиталовложений и производства, чтобы по возможности притормозить перепроизводство товаров и перенакопление капиталов.

6. В ОБЛАСТИ ОТРАСЛЕВОЙ И ТЕРРИТОРИАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ государственное регулирование также играет значительную роль. Здесь при помощи финансовых стимулов и государственных капиталовложений, обеспечиваются привилегированные условия отдельным отраслям и регионам. В одном случае поддержка оказывается тем отраслям и единицам хозяйства, которые находятся в состоянии затяжного кризиса; в другом случае поощряется развитие новых отраслей хозяйства и видов производства, призванные привести к прогрессивным структурным сдвигам внутри отраслей, между отраслями и во всем народном хозяйстве, к повышению его эффективности и конкурентоспособности. Но также могут приниматься меры и по притормаживанию чрезмерной концентрации производства.

Важнейшим объектом государственного регулирования экономики является накопление капитала. Производство, присвоение и капитализация прибыли всегда служат главной целью хозяйственной деятельности в рыночной экономике. Создавая дополнительные стимулы и возможности в разное время всем инвесторам или отдельным их группам по отраслям и территориям, регулирующие органы положительно воздействуют на экономический цикл и структуру экономики.

7. РЕГУЛИРОВАНИЕ ЗАНЯТОСТИ - это поддержание нормального с точки зрения рыночной экономики соотношения между спросом и предложением рабочей силы. Соотношение это должно удовлетворять потребность экономики в квалифицированных и дисциплинированных работниках, заработная плата которых служит для них достаточной мотивацией к труду. Однако соотношение между спросом и предложением не должно вести к чрезмерному росту заработной платы, которая может негативно отразиться на национальной конкурентоспособности. Нежелательное резкое снижение занятости ведет к увеличению армии безработных, снижению потребительского спроса, налоговых поступлений, росту налогов ради выплаты пособий и опасным социальным последствиям.

8. СОСТОЯНИЕ ПЛАТЕЖНОГО БАЛАНСА является объективным показателем экономического здоровья страны. Во всех странах с рыночным хозяйством государство

постоянно осуществляет оперативное и стратегическое регулирование платежного баланса⁴⁴ путем воздействия на экспорт и импорт, движение капиталов, повышение и понижение курсов национальных валют, участие в международной экономической интеграции.

Очевидно, что современная рыночная система немыслима без вмешательства государства. Однако существует грань, за которой происходят деформации рыночных процессов, падает эффективность производства. Тогда рано или поздно встает вопрос о разгосударствлении экономики, избавление ее от чрезмерной государственной активности. Существуют важные ограничения для регулирования. Например, недопустимы любые действия государства, разрушающие рыночный механизм (тотальное директивное планирование, всеохватный административный контроль за ценами и др.). Это не означает, что государство снимает с себя ответственность за неконтролируемый рост цен и должно отказаться от планирования. Рыночная система не исключает планирования на уровне предприятий, регионов и даже народного хозяйства; правда, в последнем случае оно обычно является "мягким", ограниченным по срокам, масштабам и другим параметрам, и выступающим в виде национальных целевых программ. Также следует отметить, что рынок во многом является самонастраивающейся системой, и поэтому влиять на него следует только косвенными, экономическими методами. Однако в ряде случаев, применение административных методов не только допустимо, но и необходимо. Нельзя уповать только на экономические либо только на административные меры. С одной стороны, элементы администрирования несет в себе любой экономический регулятор. Например, денежное обращение ощутит влияние такого известного экономического метода, как ставка по кредитам центрального банка не раньше, чем будет принято административное решение. С другой стороны, в каждом административном регуляторе есть нечто экономическое в том смысле, что он косвенно сказывается на поведении участников экономического процесса. Прибегая, скажем, к прямому контролю за ценами, государство создает для производителей особый экономический режим, вынуждает их пересматривать производственные программы, искать новые источники финансирования инвестиций и т.д.