

**КАЗАНСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ЕЛАБУЖСКИЙ ИНСТИТУТ КАЗАНСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО
УНИВЕРСИТЕТА**

В.Л.ВАСИЛЬЕВ

МИКРОЭКОНОМИКА
Конспект лекций

Елабуга 2013

Васильев В.Л.

**Микроэкономика. Конспект лекций / В.Л.Васильев. – Елабуга:
Каз.фед.ун-т, 2013. – 116 с.**

В настоящее время особую актуальность приобретают эффективные методы хозяйствования, что не возможно обеспечить без понимания основ экономической науки, без изучения микроэкономики.

Рассмотрение экономической сущности таких категорий как товар, рынок, рабочая сила, спрос и предложение, конкуренция, деньги, основные показатели эффективности фирмы, закладывают основу в компетенции будущего экономиста-бакалавра.

Изучение микроэкономики должно проходить с учетом накопленного отечественного и зарубежного опыта и всегда опираться на экономические события (законы и тенденции) современной жизни.

Принято на заседании кафедры экономики и менеджмента
Протокол №1 от 12.09.2013

© Казанский федеральный университет
© Васильев В.Л.

Содержание

<i>Тема 1. Микроэкономика как наука: основные этапы развития, исторические школы, методы и функции</i>	5
1. Зарождение экономики.....	5
2. Школы и направления экономической теории.....	5
3. Предмет и методы экономической теории.....	6
4. Функции экономической теории.....	8
5. Структура экономической теории.....	8
6. Контрольные вопросы:	9
<i>Тема 2. Потребности и блага, их классификация</i>	9
1. Потребности	9
2. Экономические блага	10
3. Фактор времени и дисконтирование.....	12
4. Экономические агенты и интересы.....	12
5. Кругообороты благ и доходов	14
6. Контрольные вопросы:	14
<i>Тема 3. Собственность и хозяйствование</i>	15
1. Собственность: сущность и значение.....	15
2. Структура прав собственника.....	15
3. Формы собственности	16
4. Развитие форм собственности	18
5. Контрольные вопросы:	19
<i>Тема 4. Общественное производство</i>	19
1. Ресурсы и факторы производства	19
2. Производство: сущность, уровни, темп, тенденции	21
3. Экономическая организация производства.....	24
4. Оптимальный выбор и график производственных возможностей.....	24
5. Альтернативные и предельные затраты	26
6. Контрольные вопросы:	27
<i>Тема 5. Рынок и его основные черты</i>	28
1. Рынок: сущность и условия	28
2. Функции и принципы рынка.....	31
3. Структура, виды и сегментация рынков.....	33
4. Инфраструктура рынка.....	35
5. Контрольные вопросы:	36
<i>Тема 6. Спрос и предложение</i>	36
1. Спрос на товар.....	36

2. Предложение товара	39
3. Рыночное равновесие	40
4. Контрольные вопросы:	43
<i>Тема 7. Тенденция потребительского поведения</i>	<i>43</i>
1. Суверенитет, рациональность потребителя и свобода выбора	43
2. Теория предельной полезности	45
3. Равновесие потребителя	48
4. Бюджетная линия и кривая безразличия	49
5. «Эффект замещения» и «эффект дохода»	53
6. «Излишек» потребителя	54
7. Контрольные вопросы:	55
<i>Тема 8. Рыночная конкуренция и ее виды</i>	<i>55</i>
1. Сущность конкуренции и ее значение	55
2. Виды и модели конкуренции	56
3. Методы конкурентной борьбы	60
4. Антимонопольное законодательство	60
5. Контрольные вопросы:	61
<i>Тема 9. Рынок факторов производства</i>	<i>61</i>
1. Рынок труда	61
2. Рынок капитала	64
3. Рынок земли и природных ресурсов	66
4. Контрольные вопросы:	68
<i>Тема 10. Предпринимательство и предприятие</i>	<i>68</i>
1. Предпринимательская деятельность: сущность, виды и организационные формы	68
2. Риск и неопределенность в предпринимательской деятельности	71
3. Понятие и классификация предприятия	71
4. Открытие и закрытие предприятий, их санкция и банкротство	73
5. Контрольные вопросы:	74
<i>Тема 11. Издержки производства и прибыль предприятия</i>	<i>75</i>
1. Издержки производства и их классификация	75
2. Краткосрочный и долгосрочный периоды. Отдача от масштаба производства	80
3. Доход и прибыль предприятия	82
4. Контрольные вопросы:	85
<i>Список используемой литературы</i>	<i>86</i>
<i>Термины и определения</i>	<i>90</i>

Тема 1. Микроэкономика как наука: основные этапы развития, исторические школы, методы и функции

1. Зарождение экономики

Великий греческий мыслитель Аристотель (IV век до н.э.) ввел в оборот название науки «экономия» (по-гречески «ойкос» - дом, хозяйство, «номос» - учение, закон). Экономия, по Аристотелю, - это хозяйственная деятельность, связанная с производством продуктов. Он также ввел понятие «хремастика» (по-гречески «хрема» - имущество, владение) – искусство наживать денежное богатство.

Экономическая теория как наука – систематизированное знание о сущности экономических процессов, возникла в XVII-XVIII вв. Ее основной задачей в этот период было выяснение источника богатства государства.

Политическая экономия – это наука, изучающая законы функционирования и развития производственных отношений между людьми в производстве, распределении, обмене и потреблении жизненных благ на различных ступенях развития человеческого общества.

2. Школы и направления экономической теории

1) Меркантилизм (XV-XVII вв.). Представители школы Т. Ман, Ж. Кольбер, А. Монкретьен и др. считали, что богатство обществу приносит торговля, главным образом внешняя. Абсолютной формой богатства меркантилисты считали серебро и золото.

На раннем этапе (XV – начало XVI вв.) монетаризма характерна идеализация серебра и золота как единственной формы богатства. Во второй половине XVII в. Начался второй этап меркантилизма. Меркантилисты обратились к исследованию сферы товарного обмена.

2) Учение физиократов (XVIII в.). Представители ф. Кенэ, А. Тюрго, В. Мирабо и др. единственным источником богатства считали природу, а единственной областью, где создается чистый продукт, - сельское хозяйство. Промышленность, транспорт, торговлю они определяли как «бесплодную сферу», которая лишь преобразует вещество природы, произведенное сельскохозяйственным трудом.

3) Классическая политическая экономия (XVII-XIX вв.). Представители У. Пети, А. Смит, Д. Риккардо и др. установили, что богатство общества возникает в сфере материального производства. Они заложили основы теории трудовой стоимости, создали учение о доходах, доказали, что экономика должна регулироваться рынком и иметь свои законы, которые объективны.

4) Марксизм (XIX в.). Основатель марксизма – К. Маркс (1818-1883). Он завершил создание теории трудовой стоимости, раскрыл двойственный характер труда, вскрыл противоречия товара, создал учение о прибавочной стоимости, раскрыл сущность наемного труда и капиталистической эксплуатации, развил теорию средней прибыли, заработной платы и процента, разработал теорию воспроизводства и кризисов.

5) Неоклассическое направление (XIX-XX вв.). Представители Л. Вальрас, В. Парето, И. Фишер, А. Маршал. Неоклассическое направление включает в себя целый ряд школ: Австрийскую, кембриджскую и др.

В неоклассическом направлении множество теорий: либерализм, монетаризм, маржинализм, теория «экономики предложения» и др.

Положения неоклассической школы:

- отход от классового подхода в изучении экономики и стремление исследовать «чистую экономику»

- переход от изучения общественно действующих экономических законов к изучению внешних форм их проявления

- рыночный, а не государственный механизм установления равновесия между производством и потреблением

- переход от трудовой оценки стоимости товара к субъективной теории предельной полезности

- заложена база для более поздних теорий.

6) Кейнсианство. Основатель Д.М. Кейнс. Кейнсианство – макроэкономическая теория, признающая и обосновывающая необходимость и значимость государственного регулирования рыночной экономики. Государственному регулированию подлежат такие макроэкономические показатели, как национальный доход, совокупное предложение, совокупный спрос, занятость, сбережения и инвестиции.

7) Институционально-социологическое направление (XIX-XX вв.). Представители Т. Веблен, Ф. Симион, Л. Брокар. Институционализм – это совокупность теорий, в которых акцентируется внимание на роли социальных институтов в экономическом развитии.

3. Предмет и методы экономической теории

Предмет экономической теории – изучение производственных отношений между людьми, экономических законов ведения хозяйства и рационального поведения хозяйствующих субъектов на различных уровнях экономики.

Метод – путь к чему либо; совокупность приемов, способов, принципов, с помощью которых определяются пути достижения целей, познается объективная реальность.

Методы экономической теории:

1) Диалектический метод нацеливает на выявление глубинных причинно-следственных связей, внутренних противоречий как источника движущей силы развития всех явлений природы, общества и мышления.

2) Позитивный метод предполагает формулирование знаний об экономике, категориях и законах развития экономической среды на основе описания и систематизации факторов, опыта рыночных наблюдений и т.д.

3) Нормативный метод познания предполагает анализ практической деятельности человека, базирующийся на принципах максимальной эффективности. Основным принцип метода - получение результатов, приносящих пользу всем субъектам хозяйственной деятельности.

4) Метод научной абстракции состоит в мысленном отвлечении в процессе познания от несущественных сторон в исследуемых экономических процессах и явлениях и выделение в них существенного, типичного и постоянно повторяющегося.

5) Метод анализа и синтеза. Анализ состоит в разложении изучаемого явления на составные части и исследование каждой из них в отдельности. Синтез предполагает мысленное воссоздание целого из его частей и исследование их во взаимосвязи и взаимодействии в целостности и единстве.

6) Метод индукции и дедукции. Индукция обеспечивает переход от изучения единичных факторов к общим положениям и выводам. Дедукция делает возможным переход от общих выводов и положений к относительно частным.

7) Экономическо-математические методы – собирательное понятие, охватывающее комплекс дисциплин на стыке экономики и математики, которые обеспечивают применение математического аппарата, математических зависимостей для определения, расчета экономических показателей.

8) Метод эксперимента предполагает изучение исследование экономических явлений и процессов путем их воспроизведения, моделирования в искусственных и естественных условиях.

9) Проверка практикой является критерием истинности экономических знаний и хозяйственных решений.

4. Функции экономической теории

Целевая предназначенность каждой науки проявляется в ее функциях.

1) Познавательная, или теоретическая, функция состоит в том, чтобы глубоко и всесторонне изучать общественное производство, экономические процессы и экономические отношения, исследовать законы и тенденции экономического развития.

2) Прогностическая функция состоит в разработке и обосновании научных прогнозов, выявлении перспектив экономического и социального развития.

3) Критическая функция заключается в выяснении не только достижений, но и недостатков экономического развития, исследовании экономических противоречий и способов их разрешения.

4) Методологическая функция состоит в том, что экономическая теория выступает в качестве теоретического фундамента прикладных и функциональных экономических наук.

5) Практическая функция состоит в разработке принципов и методов рационального хозяйствования, научном обосновании экономической политики государства.

5. Структура экономической теории

Экономические науки включают в себя:

- общетеоретические, или фундаментальные, науки (политическая экономия, общая экономическая теория управления производством и др.);

- отраслевые и прикладные науки (экономика промышленности, экономика строительства, экономика сельского хозяйства и др.)

- функциональные или межотраслевые науки (финансы и кредит, ценообразование, бухгалтерский учет, маркетинг и др.).

Объектом исследования экономической теории является национальное хозяйство или экономика. Национальное хозяйство изучается на двух уровнях: макроуровне и микроуровне.

Макроэкономика изучает экономические явления и процессы, относящиеся к экономике страны, ее хозяйству в целом. Объектом изучения макроэкономики являются обобщенные показатели по всему хозяйству, такие как национальное богатство, валовой внутренний продукт, общее количество денег в обращении и др.

Микроэкономика изучает экономические процессы, явления и отношения на уровне предприятия, фирм и отдельных предпринимателей. В центре внимания микроэкономики находятся производители и

потребители, принятие ими решения в отношении объемов производства, продаж, покупок, потребления, цен, затрат, прибыли.

6. Контрольные вопросы:

- 1) Зарождение экономики
- 2) Школы и направления экономической теории
- 3) Предмет и метод экономической теории
- 4) Функции экономической теории
- 5) Структура экономической науки

Тема 2. Потребности и блага, их классификация

1. Потребности

Потребности — это нужда в чем-либо, что необходимо человеку для поддержания его жизнедеятельности. Потребности — это виды продукции, товаров, услуг, вещей, в которых нуждаются люди, которые они желают иметь, потреблять и использовать.

Потребности делятся на биологические, свойственные животным и человеку, и социальные, которые носят исторический характер, зависят от уровня развития экономики и культуры.

Потребности человека по А. Маслоу (рис. 1):

1. Физиологические потребности необходимы для выживания и включают потребности в еде, воде, убежище, отдыхе и сексуальные потребности.

2. Потребности в безопасности и уверенности в будущем включают потребности в защите от физических и психологических опасностей со стороны окружающего мира и уверенность в том, что физиологические потребности будут удовлетворены в будущем.

3. Социальные потребности — это необходимость социальных связей, чувство, что тебя принимают другие, чувства привязанности и поддержки.

4. Потребность в уважении — это потребность в самоуважении, уважении со стороны окружающих, признании.

5. Потребности самовыражения — потребность в реализации своих потенциальных возможностей и росте как личности.

По теории Маслоу, потребности нижних уровней требуют удовлетворения в первую очередь, после чего начинают сказываться потребности более высоких уровней.

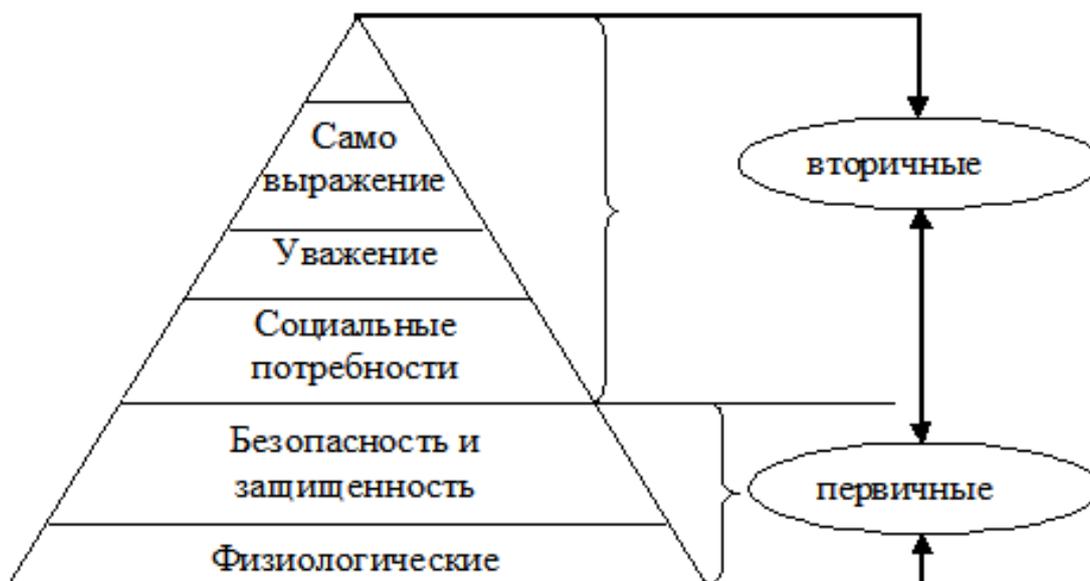


Рис. 1. Иерархия потребностей по Маслоу

Человек, испытывающий голод, чаще всего будет сначала стремиться найти пищу и только после еды будет пытаться получить убежище. Живя в удобстве и безопасности, человек сначала будет побуждаться к деятельности потребностью в социальных контактах, а затем начнет активно стремиться к уважению со стороны окружающих. Только после того, как человек почувствует внутреннюю удовлетворенность и уважение окружающих, его важнейшей потребностью станет самовыражение, потребности начнут расти в соответствии с его потенциальными возможностями.

Закон возвышения потребностей: общий социально-экономический закон, выражающий направленность качественного и количественного развития общественных потребностей.

2. Экономические блага

Потребности удовлетворяются через потребление материальных и духовных благ. Благо — это все то, что способно удовлетворять повседневные жизненные потребности людей, приносить им пользу, доставлять удовольствие.

Блага — это средства удовлетворения человеческих потребностей.

Полезность благ — это комплексная субъективная оценка натуральных свойств блага данным индивидом в данный момент времени.

Рассмотрим несколько примеров, подтверждающих, что степень полезности одного и того же блага в разных ситуациях для разных индивидов может значительно отличаться:

- для вегетарианца полезность порции мяса будет намного меньше полезности овощного салата;

- если вы не голодны, то порция еды будет иметь для вас значительно меньшую полезность, чем та же порция в то время, когда вы голодны;

- второй стакан воды менее полезен при утолении жажды, чем первый, и т.д.

Экономические блага – блага, которые являются объектом или результатом экономической деятельности людей, т.е. которые можно получить в количестве, ограниченном по сравнению с удовлетворяемыми потребностями (кондиционированный воздух, электрическое освещение, водопроводная вода).

Экономические блага можно классифицировать:

1. По своим натуральным характеристикам блага подразделяются на: вещественные и информационные объекты, индивидуальные и коллективные действия. Благо, имеющее вещную форму, называют продуктом. Любое действие, направленное на удовлетворение человеческих потребностей, называется услугой. И продукты, и услуги в целом обозначают термином «продукция».

2. По степени удаленности от конечного потребителя различают потребительские блага и ресурсы. Ресурсы — это фундаментальное понятие экономической теории, означающее в общем плане источники, средства обеспечения производства. Экономические ресурсы многообразны и могут быть классифицированы следующим образом:

- природные ресурсы (сырьевые, геофизические);
- трудовые ресурсы (экономически активное, трудоспособное население);
- капитальные ресурсы (физический капитал, то есть средства производства, станки, машины, образование);
- предпринимательские ресурсы (организационные и управленческие способности людей);
- оборотные средства (материалы, топливо, энергия);
- информационные ресурсы;
- финансовые ресурсы (денежные средства).

3. По длительности использования: долговременные, используемые многократно, кратковременные, используемые в процессе разового потребления; взаимозаменяемые (субституты) и взаимодополняемые.

4. По характеру потребления различают два вида благ:

а) частные блага — это блага, потребляемые каждым человеком индивидуально;

б) коллективные блага — это блага, которые могут быть потребляемы совместно.

3. Фактор времени и дисконтирование

Фактор времени в экономике — это объективный фактор, который необходимо учитывать при приведении разновременных затрат и результатов производства к экономически тождественному (сопоставимому) виду.

Дисконтирование — процедура, с помощью которой вычисляются сегодняшний аналог суммы, выплачиваемой через определенный срок при существующей норме банковского процента.

Дисконтирование затрат — это приведение будущих затрат к нынешнему периоду времени, установление сегодняшнего эквивалента суммы, выплачиваемой в будущем.

Современная стоимость будущей суммы определяется с помощью дисконтирующего множителя, зависящего от нормы банковского процента и срока или периода дисконтирования.

Задача. Вы планируете приобрести через два года гараж, на что потребуется 300 тысяч рублей. Определим денежный эквивалент этих будущих затрат в настоящее время исходя из того, что имеющуюся у вас сумму денег вы поместите в банк, выплачивающий 15% годовых.

Дисконтирующий множитель, или коэффициент дисконта, равняется $1,325$ ($1,15 \times 1,15$). Таким образом, нынешний эквивалент будущей суммы 300 тысяч рублей составляет 300 тысяч рублей: $1,325 = 226,4$ тысячи рублей. Таковы будущие затраты, дисконтированные к настоящему периоду времени.

4. Экономические агенты и интересы

Экономические агенты — все те, кто самостоятельно принимают решения, планируют и реализуют в сфере экономической (хозяйственной) деятельности хозяйственные операции.

К экономическим агентам относят отдельных лиц, семьи, руководителей хозяйственных единиц (предприятий, банков, страховых обществ и т.д.), правления акционерных обществ, правительственные органы и учреждения.

Классификация экономических агентов:

1) Домашнее хозяйство — основная структурная единица, функционирующая в потребительской сфере экономики и состоящая из одного или нескольких человек.

Домашние хозяйства получают доходы путем предоставления факторов производства — рабочей силы, капитала, земли и др., которыми они располагают, то есть они оказывают факторные услуги. Полученные доходы расходуются для удовлетворения личных потребностей и сбережений.

2) Бизнес — самостоятельные хозяйственные единицы, функционирующие с целью получения прибыли. Они осуществляют производственную деятельность, а также инвестирование. Бизнес является поставщиком товаров и услуг в рыночном хозяйстве.

3) Финансово-кредитные учреждения являются составной частью бизнеса, но выполняют специфические функции, регулирующие движения денежных потоков, необходимых для нормального функционирования рынка.

4) Государство главным образом выступает в виде различных бюджетных организаций, функции которых состоят в обеспечении регулирования экономики, удовлетворении общественных потребностей, перераспределении части ресурсов, формировании инфраструктуры и т.д.

Экономические интересы — это осознанные потребности или побудительные мотивы, стимулы экономической, трудовой деятельности, направленные, на достижение определенных материальных результатов и служащие удовлетворению материальных и других потребностей.

Предприниматель ставит своей целью максимизировать прибыль, потребители стремятся приобрести товары по самой низкой цене.

Классификация экономических интересов:

1. По признаку субъектности интересы экономических агентов обуславливаются их положением в экономической системе, выполняемыми ими функциями. В этой связи необходимо различать экономические интересы домашних хозяйств, бизнеса и государства. Важной задачей государства является обеспечение максимально возможного сближения их экономических интересов.

2. По принципу важности различают интересы основные и второстепенные.

3. По временному признаку различают интересы текущие и перспективные.

4. По объектам различают интересы: имущественные (дом), денежные (богатство), интеллектуальные (знания) и др.

5. По степени осознания различают интересы подлинные (образование) и ложно понятые (диплом).

5. Кругообороты благ и доходов

Экономический кругооборот — движение расходов и доходов, денег, ресурсов и благ (продукции) в сфере хозяйственной (экономической) деятельности (рис. 2).

Рассмотрим упрощенную модель кругооборота благ и доходов. Домашние хозяйства используют доходы, которые они получают от продажи своих ресурсов для покупки товаров и услуг от фирм. Фирмы используют деньги, которые они получают от продажи товаров и услуг для покупки ресурсов у домашних хозяйств.

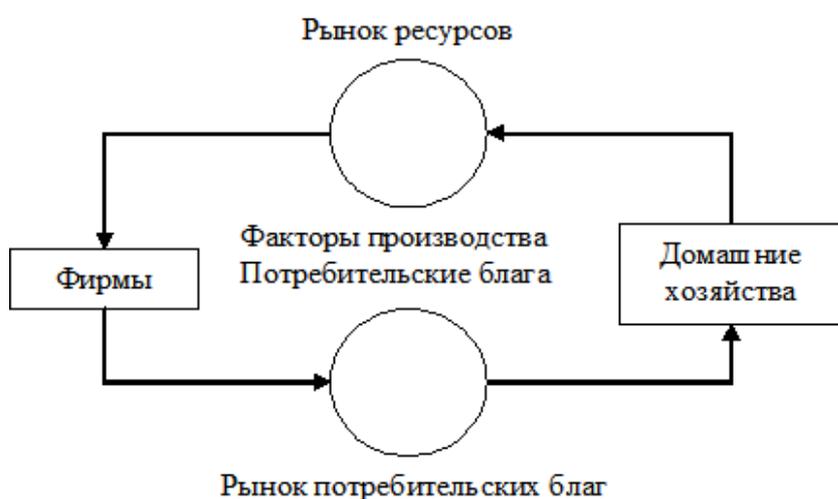


Рис. 2. Кругооборот благ и доходов

Из рис. 2 видно, что экономика является замкнутой системой, в которой доходы одних экономических агентов предстают как расходы других. Поток «доходы — ресурсы» и «ресурсы — потребительские блага» осуществляются одновременно в противоположных направлениях и бесконечно повторяются.

Для закрытой экономики (без внешних связей и государственного вмешательства) величина общего объема производства в денежном выражении равна суммарной величине денежных доходов домашних хозяйств.

6. Контрольные вопросы:

- 1) Потребности
- 2) Экономические блага
- 3) Фактор времени и дисконтирование

- 4) Экономические агенты и интересы
- 5) Кругообороты благ и доходов

Тема 3. Собственность и хозяйствование

1. Собственность: сущность и значение

Экономическое содержание собственности определяется как совокупность исторически сложившихся объективных производственных отношений между людьми по поводу присвоения условий и результатов производства.

Основные моменты:

- 1) собственность всегда имеет вещественное содержание (ее объекты — средства производства, предметы потребления и другие ценности);
- 2) собственность выступает в виде общественного отношения, возникающего между людьми по поводу ее объектов;
- 3) содержание этого отношения заключается в присвоении людьми условий и результатов производства.

Отношениям собственности в обществе принадлежит ведущая роль. Они определяют:

- общественный строй производства;
- положение человека в обществе;
- характер соединения факторов производства.

Установленные в обществе отношения собственности закрепляются посредством правовых норм. Эти нормы определяют условия владения, пользования и распоряжения имуществом, принадлежащим физическим и юридическим лицам и обществу в целом.

Юридическое содержание собственности состоит в том, что ее субъекты наделяются правом собственности, которое реализуется посредством целого ряда правомочий или функций собственника.

2. Структура прав собственника

Основные правомочия собственника:

1. Право владения, то есть право исключительного физического контроля над объектами собственности.
2. Право пользования, то есть право использования, вещи с целью извлечения ее полезных свойств. При этом надо иметь в виду, что собственник очень часто сам не пользуется объектом собственности, а передает ее в пользование (аренду) другому лицу на определенных условиях. В этом случае между собственником и арендатором возникают хозяйственные отношения использования имущества.

3. Право распоряжения, то есть право определять судьбу вещей (продавать ее, дарить, наследовать и т.д.).

4. Право управления, то есть решения, как и кем объект собственности может быть использован.

5. Право на доход, то есть на блага, проистекающие от предшествующего личного пользования объектом или от разрешения другим лицам пользоваться им.

6. Право на безопасность, то есть защита от незаконного изъятия объекта собственности.

7. Право на переход объекта по наследству или по завещанию.

8. Право бессрочного владения объектом собственности.

9. Право на запрет использования объекта собственности способом, наносящим вред другим лицам или окружающей среде.

10. Право на ответственность в виде взыскания объекта собственности в уплату долга.

11. Право на остаточный характер, то есть на существование процедур и институтов, обеспечивающих восстановление нарушенных правомочий.

3. Формы собственности

Формы собственности представляют собой различные сочетания рассмотренных выше правомочий собственника. Рассмотрим основные формы собственности:

1. Индивидуальная собственность. Концентрирует в одном субъекте следующие признаки: труд, управление, распоряжение доходом и имуществом. К этой форме собственности могут быть отнесены: крестьяне, ведущие обособленное хозяйство; мелкие торговцы, ремесленники, частнопрактикующие врачи, адвокаты и все те, в ком сосредоточены труд, управление, распоряжение доходом и имуществом.

2. Частная собственность. Частная собственность отличается от индивидуальной тем, что правомочия разделяются и персонифицируются в разных субъектах. Трудятся наемные работники, а распоряжаются доходом и имуществом собственники. Положение собственников определяется экономической властью, положение наемных работников — экономической зависимостью.

Если частное лицо, будучи собственником условий производства, не применяет труд наемных работников, то такую собственность следует определить как индивидуальную или частно-трудовую.

3. Коллективная собственность. В основе этой формы лежат коллективный труд и совместное владение, пользование и распоряжение трудовым коллективом всем имуществом и результатами производства. Она может проявляться в виде кооперативной, акционерной, собственности трудовых коллективов и общественных организаций.

4. Кооперативная собственность. В основе этой формы лежит объединение индивидуальных собственников. Каждый в кооперативе участвует своим трудом и имуществом, имеет равные права в управлении и распределении дохода.

5. Государственная собственность. Эта форма собственности отличается тем, что абсолютные права собственности находятся не у отдельных частных лиц и их объединений, а у государства и его структур. Государство является распорядителем имущества. Управляют производством назначенные государством руководители.

6. Муниципальная собственность. Особенностью этой формы является то, что распорядителем имущества муниципальных предприятий являются органы местной власти (города, района, поселения). Управление муниципальными предприятиями осуществляется либо непосредственно муниципальными органами, либо через назначенных руководителей.

7. Смешанные формы. Такие формы собственности образуются в том случае, когда внутри отдельных форм соединяются черты разных форм собственности. Например, внутри государственных предприятий образуются структуры частнопредпринимательского и кооперативного характера, или различные медицинские центры в государственных медицинских учреждениях функционируют на частных или кооперативных началах.

8. Комбинированные формы. Комбинированные формы образуются в результате объединения различных форм собственности при сохранении каждой из них своего особого содержания. К ним относятся современные предприятия, холдинги, финансово-промышленные группы, концерны, тресты и другие формы с равными правомочиями по управлению, распределению доходов и распоряжению имуществом.

В Российской Федерации в настоящее время вопросы регулирования отношений собственности осуществляются на основе Гражданского кодекса Российской Федерации (ч. I ст. 209—306). В соответствии с ГК РФ признается многообразие форм собственности, в том числе частная, государственная, муниципальная и иные формы собственности. Имущество может находиться в собственности граждан, юридических

лиц, Российской Федерации, субъектов РФ, муниципальных образований и т.д.

Законом определяются виды имущества, которые могут находиться только в государственной или муниципальной собственности.

4. Развитие форм собственности

Отношения собственности в процессе исторического развития изменяются и развиваются. Это может происходить эволюционным путем в результате накопления необходимых предпосылок для перехода от одной формы собственности к другой или революционным путем (мирным или немирным).

1. Национализация — отчуждение или передача имущества частных лиц в собственность государства. Осуществляется на основе государственных актов или выкупа государством имущества компаний, фирм, домашних хозяйств. Национализация чаще всего распространяется на отрасли производства, в которых ведение хозяйства на основе коллективной и частной собственности является неэффективным и нерентабельным. Национализация может осуществляться также и в других случаях, например, национализация земельных участков при строительстве важных государственных объектов и т.д.

В начале 90-х гг. XX в. в нашей стране был взят курс на формирование рыночной экономики, которая предполагает необходимость использования разных форм собственности. Основными методами перехода к многообразию форм собственности являются разгосударствление и приватизация.

2. Разгосударствление экономики — это снижение чрезмерной роли государства в управлении экономическими объектами. Разгосударствление означает снятие с государства ряда функций хозяйственного управления, передачу ряда полномочий государственных органов предприятиям, развитие частного предпринимательства, преодоление монополизма, развитие конкуренции, замену вертикальных хозяйственных связей горизонтальными и т.д. Однако разгосударствление не означает полного ухода государства из экономической сферы, так как и в условиях рыночной экономики государство выполняет важные функции по ее регулированию.

В тесной связи с разгосударствлением находится приватизация.

3. Приватизация — это передача государственной или муниципальной собственности за плату или безвозмездно в частную

собственность. Приватизация может также осуществляться в виде денационализации и реприватизации.

- Денационализация — возврат государством национализированного имущества прежним владельцам.

- Реприватизация — приватизация ранее национализированной частной собственности, то есть возврат в частную собственность той государственной собственности, которая возникла в результате национализации.

Цели приватизации:

1. Формирование слоя частных собственников, содействующих созданию социально-ориентированной рыночной экономики.

2. Повышение эффективности деятельности предприятий.

3. Создание конкурентной среды.

4. Содействие демонополизации экономики.

5. Привлечение иностранных инвестиций.

6. Социальная защита населения и развитие объектов социальной инфраструктуры за счет средств, полученных от приватизации.

7. Содействие процессу стабилизации финансового положения Российской Федерации.

5. Контрольные вопросы:

- 1) Собственность: сущность и значение

- 2) Структура прав собственника

- 3) Формы собственности

- 4) Развитие форм собственности

Тема 4. Общественное производство

1. Ресурсы и факторы производства

Ресурсы производства — это совокупность тех природных, социальных и духовных сил, которые могут быть использованы в процессе создания товаров, услуг и иных ценностей.

В экономической теории ресурсы принято делить на четыре группы:

- 1) природные — потенциально пригодные для применения в производстве естественные силы и вещества, среди которых различают «неисчерпаемые» и «исчерпаемые» (а в последних — «возобновляемые» и «невозобновляемые»);

- 2) материальные — все созданные человеком («рукотворные») средства производства, (которые, следовательно, сами являются результатом производства);

3) трудовые — население в трудоспособном возрасте, которое в «ресурсном» аспекте обычно оценивают по трем параметрам: социально-демографическому, профессионально-квалификационному и культурно-образовательному;

4) финансовые — денежные средства, которые общество в состоянии выделить на организацию производства.

Значимость отдельных видов ресурсов изменялась по мере перехода от доиндустриальной к индустриальной, и от нее — к постиндустриальной технологии. В доиндустриальном обществе приоритет принадлежал природным и трудовым ресурсам, в индустриальном — материальным, в постиндустриальном — интеллектуальным и информационным ресурсам.

Природные, материальные и трудовые ресурсы присущи любому производству, поэтому они получили название «базовых»; возникшие на «рыночной» ступени финансовые ресурсы стали называться «производными».

Факторы производства — реально вовлеченные в процесс производства ресурсы; следовательно, «ресурсы производства» — понятие более широкое, чем «факторы производства». Иными словами, факторы производства — это производящие ресурсы.

Три основных фактора производства:

1) «земля» — как фактор производства имеет тройное значение:

— в широком смысле она означает все используемые в производственном процессе естественные ресурсы;

— в ряде отраслей (аграрной, добывающей, рыбной) «земля» есть объект хозяйствования, когда она одновременно выступает и «предметом труда», и «средством труда»;

— в пределах всей экономики «земля» может выступить как объект собственности (в этом случае ее собственник непосредственного участия в процессе производства может не принимать, — он участвует опосредованно, предоставлением «своей» земли);

2) «капитал» — так называют материальные и финансовые ресурсы в системе факторов производства;

3) «труд» — та часть общества, которая непосредственно занята в процессе производства (иногда используют и такой термин, как «экономически активное население», который охватывает только трудоспособных, занятых в производстве).

Фактор «труд» включает и предпринимательство — уважаемую во всем мире деятельность, требующую способности к организации

производства, умения ориентироваться в рыночной конъюнктуре и бесстрашия риска. В западной традиции уважение к предпринимателю столь велико, что его деятельность рассматривают как самостоятельный фактор производства.

Главной социальной функцией предпринимателя следует признать организацию доходного производства более заинтересованную в этом сторону, чем сам предприниматель, вряд ли можно отыскать.

Каждый фактор производства способен принести своему владельцу доход: «капитал» приносит «процент», «труд» — «зарплату», а «земля» — «ренту».

Доходность всех факторов означает, что все их собственники выступают независимыми и равноправными партнерами.

Мера доходности каждого фактора в конкретных экономических условиях — одна из центральных проблем экономической теории. Фактически ей посвящены все последующие лекции, ибо экономическая наука есть наука о доходности факторов производства.

2. Производство: сущность, уровни, темп, тенденции

Производство — это деятельность человека, посредством которой он удовлетворяет свои потребности.

Производство — это процесс преобразования природы человеком, — животные приспосабливаются к природе, человек же подчиняет ее себе.

Совокупность всех сил, используемых человеком в процессе производства, в экономической теории обозначается понятием «производственные силы».

Развитию производительных сил присущи две прогрессивные тенденции. Первая тенденция знаменует спасение природы, вторая — спасение человека. В противном случае возрастающие масштабы производства поглотили бы не только природу, но и человека.

Различают два уровня производства — «индивидуальный» и «общественный».

Индивидуальное производство — это деятельность в масштабах основной производственной единицы (предприятия, фирмы). Общественное производство означает всю систему производственных связей между предприятиями, обрастающую дополнительным элементом — так называемой «производственной инфраструктурой», т. е. отраслями и предприятиями, сами продукты не производящими, но обеспечивающими ее технологическое движение.

«Разделение труда» — совокупность всех существующих в данный момент видов трудовой деятельности.

Три уровня разделения труда: внутри предприятия («единичный»), между предприятиями («частичный»), а также в масштабах общества («общий» — разделение труда на промышленный и сельскохозяйственный, умственный и физический, квалифицированный и неквалифицированный, ручной и машинный).

Базирующаяся на разделении труда ориентация производителей на изготовление отдельных продуктов и их элементов называется специализацией.

Специализация дает производителю немало преимуществ. Во-первых, специализируясь на производстве того или иного продукта, производитель имеет возможность наиболее эффективно использовать доступные ему или имеющиеся у него экономические ресурсы. Так, специализация России в мировой торговле на экспорте сырья, топлива и энергии, материалов и полуфабрикатов во многом объясняется тем, что позволяет использовать имеющиеся нашей стране огромные минеральные ресурсы. Во-вторых, специализация на производстве ограниченного набора продуктов дает производителю эффективно использовать свое умение их производить.

Кооперация труда – форма организации труда, выполнения работ, основанная на совместном участии в едином трудовом процессе значительного числа работников, выполняющих разные операции этого процесса.

Можно выделить два основных типа кооперации труда: простая кооперация - кооперация однородного (одинакового) конкретного труда и сложная кооперация - кооперация, основанная на разделении труда. Простая кооперация труда применима там, где работа может быть разделена на качественно однородные части, а выполнение отдельных ее частей поручено разным работникам (например, ручная прополка, фасовка, упаковка, погрузка и т. п.).

Двойственное содержание разделения труда означает, что производству присущ закон «обобществления труда»: чем глубже специализация труда, тем выше его кооперация.

Различают два типа развития производства — «экстенсивный» и «интенсивный»: первый происходит за счет количественного прироста уже используемых средств производства; второй - за счет качественного обновления средств производства.

В ходе производства предприятия испытывают воздействие двух противоположных тенденций: укрупнения («концентрации») и разукрупнения («деконцентрации»).

Концентрация производства — это сосредоточение средств производства и рабочей силы на крупных предприятиях. Она удешевляет производство и придает выпуску продукции массовый масштаб.

Деконцентрация производства – разукрупнение чрезмерно больших предприятий в отдельные самостоятельные предприятия с их последующим постепенным обособлением в рамках системы малых предприятий.

В то же время мелкие предприятия обладают рядом объективных преимуществ. Они оперативнее реагируют на изменения в технологии производства, мобильнее откликаются на рыночный спрос, могут экономить на управленческих расходах, и т. д.

Концентрация производства порождает новую тенденцию — стремление предприятия к самообеспечению (посредством сосредоточения в его рамках всего цикла операций по изготовлению данного товара). Эта тенденция в экономической теории известна под названием «вертикальной интеграции».

Сегодня в развитых рыночных странах преобладает противоположная тенденция - вертикальная дезинтеграция, когда подразделения крупного предприятия становятся самостоятельными предприятиями. Внутрифирменные поставки в этом случае сменяются рыночными сделками. Доказано, что отношения купли-продажи между независимыми фирмами более эффективны, чем внутрифирменные поставки.

В свою очередь вертикальная дезинтеграция породила новое явление, получившее название «диверсификация» (разнообразие) - расширение номенклатуры производимой предприятием продукции. В условиях насыщения рынка предложением и обострения конкуренции диверсификация придает фирме дополнительную коммерческую устойчивость.

Производству присущи кризисы.

«Кризис производства» — это временное падение объема производства в результате перепроизводства продукции, не соответствующей натуральным потребностям или платежеспособным возможностям общества.

Кризис — это «вечная боль» и экономики, и экономической теории. Поиск средств, предотвращающих кризис и минимизирующих его

негативные последствия, — одна из центральных проблем экономической теории.

Производство всегда имеет вид «воспроизводства», под которым понимают непрерывно возобновляемый процесс производства.

Воспроизводство придает производству циклический характер, заставляя его двигаться в кругообороте «воспроизводственных» фаз (производство→распределение→обмен→потребление).

Производство — это процесс непосредственного создания материальных и духовных ценностей. Его цель — удовлетворение потребностей индивида и общества. Поэтому, если «само производство» — исходная, то потребление — конечная фаза воспроизводства.

3. Экономическая организация производства

Сущность экономической организации производства состоит в том, что во всех отраслях и на всех уровнях оценка его эффективности рассчитывается отнесением величины результата к величине затрат.

Под экономическим результатом производства имеют в виду эффективно (с минимальными затратами) произведенный продукт, соответствующий реальной потребности потребителя в нем.

Хотя ресурсы ограничены объективно, это не препятствует экономической теории различать их «абсолютную» и «относительную» ограниченность. Под абсолютной ограниченностью имеют в виду недостаточность производственных ресурсов для одновременного удовлетворения всех потребностей всех членов общества. Но для удовлетворения каких-то, избранных, определенных потребностей ресурсов достаточно. Это и есть «относительная» ограниченность ресурсов.

Итак, при попытке одновременного удовлетворения всех потребностей мы наталкиваемся на абсолютную ограниченность ресурсов, - но если мы сузим круг потребностей, то ограниченность ресурсов становится относительной, ибо для ограниченного круга потребностей ресурсов относительно достаточно.

Абсолютная ограниченность ресурсов превращается в относительную благодаря выбору потребностей, подлежащих удовлетворению.

Экономика — это производство, реализующее свободный выбор каждого его участника.

4. Оптимальный выбор и график производственных возможностей

Если бы ограниченность ресурсов была абсолютной, то выбор был бы невозможен. Если бы ограниченность ресурсов отсутствовала, то выбор

был бы ненужным. Выбор становится необходимым в условиях относительной ограниченности ресурсов. Вот почему экономическая наука изучает использование относительно ограниченных ресурсов. Именно они и называются «экономическими ресурсами».

Найти наилучший («оптимальный») вариант применения ресурсов из всех возможных — в этом смысл выбора как экономической проблемы. Экономическая наука и есть теория выбора оптимального экономического решения.

Оптимальным будет тот вариант, который обеспечивает максимум результата при минимуме затрат.

Экономический аспект проблемы выбора заключается в выяснении какой вариант использования ограниченных ресурсов обеспечит максимум доходности?

Экономической науке удалось разработать модель, представляющую выбор именно как экономическую проблему. Эта модель получила известность как «график производственных возможностей».

Кривая производственных возможностей отражает в каждой своей точке максимальный объем производства двух продуктов при разных их сочетаниях, которые позволяют полностью использовать ресурсы. Передвигаясь от одной альтернативы к другой экономика переключает свои ресурсы с одного товара на другой.

Задача. Допустим, что: экономика действует в условиях полной занятости и достигает полного объема производства; количество и качество используемых ресурсов неизменно; технология неизменна; экономика производит только два товара.

Таблица 2

Производственные возможности

Альтернативы	A	B	C	D	E
Конфеты	100	97	71	42	0
Ракеты	0	1	2	3	4

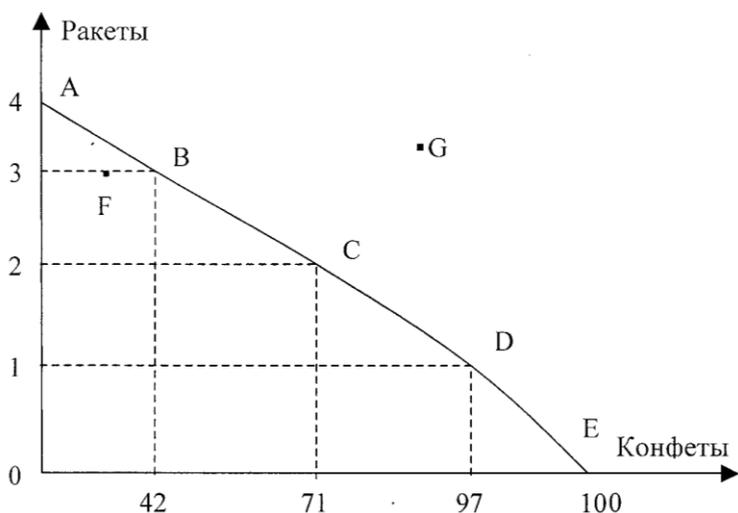


Рис. 3. Кривая производственных возможностей

Точка F внутри кривой производственных возможностей означает неполное использование ресурсов. Точка G вне кривой недостижима при данном количестве ресурсов и имеющейся технологии. Любая экономика находится в точке F, то есть всегда существует резерв ресурсов. При движении к кривой возможен только один, лучший вариант движения, который дает максимальный результат при минимальных затратах. Кривая производственных возможностей ABCDE показывает совокупность всех точек или решений, в пределах которых следует выбирать оптимальный вариант. Все остальные точки представляют собой упущенные возможности или альтернативные затраты.

5. Альтернативные и предельные затраты

Когда экономика находится на границе производственных возможностей, то выбор всякий раз происходит между максимальными объемами производства конфет и ракет.

Однако чаще производитель пребывает в точке, когда имеется резерв ресурсов для одновременного увеличения сопряженных результатов. В подобной ситуации число альтернатив необозримо возрастает.

Альтернативные затраты — затраты неиспользованных возможностей. Они означают упущенную выгоду, когда выбор одного действия исключает появление другого действия. Альтернативные затраты — цена одной ракеты равна количеству конфет, от которых необходимо отказаться.

Любому, даже начинающему бизнесмену понятно, что при прочих равных условиях дополнительный доход достигается только дополнительным производством данного товара. Возникает естественное стремление к максимизации объема производства. «Предельность» и есть

понятие, с помощью которого экономисты характеризуют объективную границу доходного увеличения объема производства.

Согласно закону относительно убывающей эффективности производства, эффективность использования ресурсов падает по мере максимизации производства определенного продукта. И происходит это потому, что на каждую дополнительную единицу продукта приходится расходовать всевозрастающее количество дополнительных единиц ресурсов. В конце концов наступает момент, когда дополнительный результат («дополнительный доход») становится равным дополнительным затратам («дополнительным расходам»), необходимым для его достижения. Это и есть та ситуация, в которой «дополнительное» становится «предельным», поскольку достигается экономический предел максимизации объема производства (а с ним — максимизации и затрат ресурсов, и величины общего дохода).

Общий объем дохода достигает максимума тогда, когда величина дохода от новой дополнительной единицы используемого ресурса становится равной величине расхода на эту единицу.

Отсюда следуют два вывода:

1) если производитель использует различные ресурсы, то максимальная, эффективность их использования достигается только тогда, когда обеспечена предельная доходность от каждой «единицы» каждого ресурса («микроэкономическая предельная эффективность»);

2) если все экономические субъекты добьются предельной доходности по всем «единицам» применяемых ресурсов, то общество войдет в точку наивысшей экономической эффективности производства («макроэкономическая предельная эффективность»).

6. Контрольные вопросы:

- 1) Ресурсы и факторы производства
- 2) Производство: сущность, уровни, типы
- 3) Тенденции производства
- 4) Экономическая организация производства
- 5) Оптимальный выбор и граница производственных возможностей
- 6) Альтернативные и предельные затраты

Тема 5. Рынок и его основные черты

1. Рынок: сущность и условия

Рынок в узком смысле слова — это место купли-продажи товаров и услуг, заключение торговых сделок. С экономической точки зрения рынок — это обмен, организованный по законам товарного производства и обращения.

В широком смысле слова рынок — это экономические отношения в сфере производства, распределения, обмена товаров и услуг и их потребления на основе широкого использования денег и связанных с ним категорий.

Условия возникновения рынка:

1. Историческое условие, сделавшее рынок объективно необходимым - разделение труда, которое ведет к специализации и обмену.

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

Развитие обмена привело к появлению денег, которое расширило стимулы к производству тех или иных товаров специально для продажи.

2. Самостоятельность экономических агентов, или, как часто говорят экономисты, обособленность хозяйствующих субъектов.

3. Свобода предпринимательства.

Институты создают ту среду, в которой функционируют рынки, и определяют систему сдержек и противовесов, противодействующих произволу и деформации рыночных отношений.

Рыночная система предполагает наличие следующих взаимосвязанных элементов:

1) производители и потребители, которые сформировались в процессе общественного разделения труда;

2) экономическая обособленность, которая обусловлена частной или смешанной формами собственности;

3) цены, которые складываются в результате спроса и предложения, соотношение которых колеблется в зависимости от действующей конъюнктуры;

4) спрос и предложение. На стороне производства выступает предложение, а на стороне потребления — спрос;

5) элемент конкуренции — обеспечивает максимизацию прибыли и выступает в качестве формы взаимодействия рыночных субъектов;

6) рыночная инфраструктура.

На рынке экономические субъекты делятся на две группы: покупателей и продавцов. К покупателям относятся потребители, которые приобретают товары и услуги, а также фирмы, покупающие труд, капитал и сырье, при помощи которых они производят эти товары и услуги. К продавцам относятся фирмы, продающие свои товары и услуги; трудящиеся, продающие свою рабочую силу; и владельцы ресурсов, которые сдают их в аренду или продают.

Таблица 3.

Достоинства и несовершенства рыночного хозяйства

Достоинства рынка	Несовершенства рынка
<p>1. Свойство саморегуляции. Способность рынка к самокоррекции. Реагируя на внешние факторы, адаптируясь к ним, рынок умеет сохранять свой внутренний воспроизводственный потенциал. Он сохраняет, тем самым, себя как систему.</p> <p>2. Эффективное размещение ресурсов, что обеспечивается свободным ценообразованием. В условиях нормально работающего рынка каждое благо поступает туда, где оно может обеспечить максимальную полезность.</p> <p>3. Эффективность производства. Максимальный выбор благ. Недопущение дефицита как экономического явления.</p> <p>4. Конкуренция, которая обеспечивает снижение цен и повышение качества производимых благ.</p> <p>5. Наличие свободы в принятии экономических решений (что создает основу для развития предпринимательской энергии).</p> <p>6. Прагматическая адаптация эгоизма людей. По словам А. Смита, «экономический человек», преследуя собственные интересы, неизбежно предпочитает такие действия, которые наилучшим образом служат интересам общества.</p> <p>7. Облегчение процесса обмена благ. («Рынки представляют собой институты, существующие для облегчения обмена, то есть они существуют для сокращения издержек по трансакции обмена»).</p>	<p>1. Несостоятельность конкуренции (она не является полной). Рынок стремится к монополизации власти. В итоге искажается ценообразование. Возникает ущерб благосостоянию от факта наличия монополий.</p> <p>2. Рынок не воспроизводит общественные блага (или воспроизводит их мало).</p> <p>3. Деятельность рыночной системы порождает внешние эффекты. Некоторые виды деятельности в сфере производства или потребления обуславливают определенные последствия для субъектов, не являющихся непосредственными участниками этих видов деятельности. Это воздействие принято разделять на позитивное и негативное. В первом случае выигрыш, например, получает не только тот субъект, который приобрел данное благо, но и те субъекты, которые оказались в сфере доступности данного блага. В случае же негативного внешнего эффекта потребление одним субъектом какого либо блага приводит к издержкам для других субъектов, не связанным с приобретением данного блага. Негативные вариации внешних эффектов сам рынок, как правило, не устраняет.</p> <p>4. Неполные рынки. Частные рынки не справляются с обеспечением страховых услуг и займов. Эту деятельность приходится активизировать государству.</p> <p>5. Несовершенство, асимметричность информация. Сам рынок нередко обеспечивает недостаточное предложение информации. Информация во многом становится новым общественным товаром.</p> <p>6. Безработица, инфляция и неравновесие как наиболее широко признанные симптомы «несовершенства рынка».</p>

2. Функции и принципы рынка

Для того чтобы ответить на три ключевых вопроса рыночного механизма: что, как и для кого производить, рынок выполняет ряд функций.

1. Ценообразующая функция. В результате взаимодействия производителей и потребителей, предложения и спроса на товары и услуги на рынке формируется цена. Она отражает полезность товара и издержки на его производство. Таким образом, в процессе рыночного обмена цена устанавливается путем сопоставления затрат (издержек) и полезности обмениваемых благ.

2. Информационная функция. Цена, складывающаяся на каждом из рынков, содержит богатую информацию, необходимую всем участникам хозяйственной (экономической) деятельности. Постоянно изменяющиеся цены на продукты и ресурсы дают объективную информацию о потребном количестве, ассортименте, качестве благ, поставляемых на рынки.

3. Регулирующая функция. Она связана с воздействием рынка на все сферы хозяйственной деятельности, прежде всего на производство.

Образно говоря, на рынке действует регулирующая «невидимая рука», о которой писал еще Адам Смит: «Предприниматель имеет в виду лишь свой собственный интерес, преследует собственную выгоду, причем в этом случае он невидимой рукой направляется к цели, которая совсем не входила в его намерения. Преследуя свои собственные интересы, он часто более действенным способом служит интересам общества, чем тогда, когда сознательно стремится служить им».

4. Посредническая функция. Рынок выступает посредником между производителями и потребителями, позволяя им найти наиболее выгодный вариант купли-продажи. В условиях развитой рыночной экономики потребитель имеет возможность выбора оптимального поставщика. Продавец со своих позиций стремится найти и заключить сделку с наиболее устраивающим его покупателем.

5. Санирующая функция. Рыночный механизм — это достаточно жесткая, в известной мере система. Он постоянно проводит «естественный отбор» среди участников хозяйственной деятельности. Используя инструмент конкуренции, рынок очищает экономику от неэффективно функционирующих предприятий. И напротив, дает зеленый свет более предприимчивым и активным. В результате селекционной работы рынка повышается средний уровень эффективности, поднимается устойчивость национального хозяйства в целом.

Принципы функционирования рыночной экономики:

1. Свобода выбора видов и форм предпринимательской деятельности.

2. Всеобщность рынка. Рыночные отношения пронизывают все сферы экономики. Рынок обслуживает производство, обмен, распределение и потребление.

3. Принцип экономической ответственности и риска предпринимателя. Предпринимательство осуществляется от своего имени на свой риск и под свою имущественную ответственность. Предприниматель берет на себя риск, ибо в рыночной экономике доход предпринимателю не гарантирован. Вознаграждение за затраченные им усилия и способности может оказаться не прибылью, а убытками и, в конце концов — банкротством.

4. Принцип главенства потребителя над производителем. В рыночной экономике хозяин — покупатель, предприятие — слуга, а рынок — агент, сводящий вместе покупателя и продавца. Действия производителей и поставщиков ресурсов определяются интересами покупателей. Это значит, что производители продукции и поставщики ресурсов могут лишь приспособливаться к желаниям покупателей, которые рыночная система регистрирует в форме покупательского спроса и доводит до сведения продавцов.

5. Свобода ценообразования, установление цен в ходе конкуренции.

6. Принцип договорных, контрактных отношений. Данный принцип наглядно демонстрирует рыночные отношения в экономике России. Раннее, при командной экономике все крупные решения, касающиеся использования ресурсов, структуры и распределения продукции, организации производства, принимались центральными органами власти и управления. Все предприятия являлись собственностью государства и осуществляли производство на основе государственных директив.

7. Открытость экономики. Принцип открытости позволяет предприятиям как основным хозяйствующим субъектам рыночной экономики самим организовывать внешнеэкономическую деятельность в рамках существующего законодательства.

8. Принцип конкуренции. Конкуренция — это движущий механизм рынка, фактор внутреннего развития, борьба участников рынка за лучшие условия производства и реализации продукции. Конкурентный рынок способствует достижению эффективности производства и оптимальному распределению экономических ресурсов.

9. Государственное регулирование рыночной экономики. Государство является «регулирующим» субъектом, то есть обеспечивает: правовое регулирование всех звеньев рыночного механизма на основе разработки соответствующих законов; финансовое регулирование (через налоги, кредиты, инвестиции, дотации и др.); социальное регулирование (гарантирует минимальную заработную плату, проводит соответствующую политику занятости и др.).

3. Структура, виды и сегментация рынков

Экономическая структура определяется:

- формами собственности (государственная, частная, коллективная, смешанная);
- структурой товаропроизводителей (государственные, арендные, кооперативные, частные предприятия, предприятия индивидуальной трудовой деятельности), которая зависит от удельного веса в целостной экономике той или иной формы хозяйствующих субъектов;
- особенностями сферы товарного обращения;
- уровнем приватизации и разгосударствления структурных подразделений хозяйства;
- видами торговли, используемыми в стране.

По структуре рынки можно подразделить по следующим критериям:

1. По экономическому назначению объектов рыночных отношений:

- рынки благ и услуг;
- рынки средств производства;
- рынки научно-технических разработок;
- рынки ценных бумаг;
- рынки рабочей силы.

2. Рынки можно классифицировать по товарным группам:

- рынки товаров производственного назначения;
- товаров народного потребления, продовольственных товаров;
- рынки сырья и материалов и т.д.

3. Образование рынков по пространственному признаку представляет собой рынки:

- внутрирегиональные;
- межрегиональные;
- республиканские;
- межреспубликанские;
- международные (мировые).

4. По степени ограничения конкуренции различают:

- монопольный;
- олигопольный;
- межотраслевые рынки.

5. По видам субъектов рыночных отношений рынки могут подразделяться:

- на рынки оптовой торговли, когда в качестве покупателей и продавцов выступают предприятия и организации;
- рынки розничной торговли, когда покупателями выступают отдельные граждане;
- рынки государственных закупок сельхозпродукции, когда покупателем выступает государство, а продавцами — непосредственные производители сельскохозяйственной продукции.

6. С учетом соблюдения законности в экономике рынки делятся:

- на легальные, официальные;
- нелегальные «теневые», «черные» и т.д.

Виды рынков:

1. Рынки товаров и услуг. В эту группу включаются рынки:

- товаров потребительского назначения — продовольственные и непродовольственные товары;
- рынки услуг — бытовые, транспортные, коммунальные;
- рынки жилья изданий непродовольственного назначения.

2. Рынки факторов производства. В их состав входят:

- рынки недвижимости;
- орудий труда;
- сырья и материалов;
- энергетических ресурсов;
- полезных ископаемых.

3. Финансовые рынки — это:

- рынки капиталов, то есть инвестиционные рынки;
- кредитные рынки;
- рынки ценных бумаг, представленные акциями, облигациями, опционами, варантами, фьючерсными контрактами и др.;
- валютно-денежные рынки.
- валютно-денежные рынки.

4. Рынки интеллектуального продукта — инновации, изобретения, информационные услуги, произведения литературы и искусства.

5. Рынки рабочей силы. Они представляют собой экономическую форму движения трудовых ресурсов, при которой рабочая сила мигрирует в соответствии с законами рыночной экономики.

6. Региональные рынки: местные, внутренние, национальные рынки; внешние, международные рынки.

Сегментация рынков.

Сегментация рынка представляет собой разделение потребителей данного товара на отдельные группы, предъявляющие к товару неодинаковые требования. Сегмент рынка — это часть рынка, группа потребителей, продуктов или предприятий, которые образуются на основе определенных общих признаков. Сегментация может быть проведена разными путями с использованием различных факторов (признаков). Основными из них являются:

1. Географические:

- по регионам — Север, Центрально-Черноземный район, Урал, Сибирь, Дальний Восток;
- по административному делению — республика, край, область, район, город;
- по плотности населения — город, пригород, сельская местность;
- по климатическим условиям — умеренно-континентальный, континентальный, субтропический, морской.

2. Демографические:

- группировка населения по возрасту;
- по полу;
- размеру семьи;
- по уровню дохода;
- по профессиональному составу — научные работники НИИ, инженерно-технические работники госпредприятий, рабочие госпредприятий, служащие, пенсионеры, безработные;
- по уровню образования;
- по религиозной принадлежности;
- по национальному составу.

4. Инфраструктура рынка

Любой рынок имеет инфраструктуру. Инфраструктура рынка — это совокупность правовых форм, опосредствующих движение товаров и услуг, акты купли-продажи; или совокупность институтов, систем, служб, предприятий, обслуживающих рынок и выполняющих определенные функций по обеспечению нормального режима его функционирования.

Основными элементами инфраструктуры современного рынка являются:

- 1) биржи;
- 2) аукционы, ярмарки;
- 3) кредитная система и коммерческие банки;
- 4) информационные технологии и средства деловой коммуникации;
- 5) налоговая система и налоговая инспекция;
- 6) таможенная система;
- 7) профсоюзы и др.

Функции инфраструктуры рынка:

- облегчение участникам рыночных отношений реализации их интересов;
- повышение оперативности и эффективности работы рыночных субъектов на основе специализации отдельных субъектов экономики и видов деятельности;
- организационное оформление рыночных отношений;
- облегчение форм юридического и экономического контроля, государственного и общественного регулирования деловой практики;
- подготовка специалистов для эффективного функционирования рынка.

5. Контрольные вопросы:

- 1) Рынок: сущность и условия
- 2) Функции и принципы рынка
- 3) Структура, виды и сегментация рынков
- 4) Инфраструктура рынка

Тема 6. Спрос и предложение

1. Спрос на товар

Спрос на товар - подкрепленное денежной возможностью желание покупателя приобрести товар. Чем ниже цена товара, тем большее его количество (при прочих равных условиях) готовы купить покупатели, тем выше на него спрос.

Закон спроса. Кривая спроса — кривая, показывающая, какое количество экономического блага готовы приобрести покупатели по разным ценам в данный момент времени. В экономической теории принято откладывать независимую переменную (цену) по вертикальной, а зависимую (спрос) — по горизонтальной оси (рис. 4).

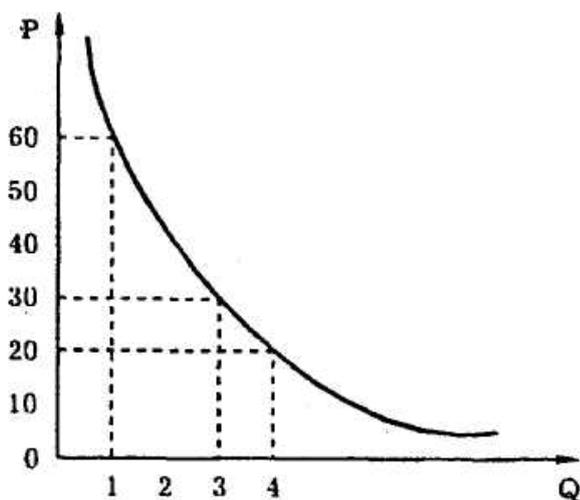


Рис. 4. Зависимость величины спроса от цен

Изображенная кривая характеризует состояние цен и объема покупок продукции X в определенный момент времени (например, на 1 января 2011 г.). Она имеет отрицательный наклон, что свидетельствует о желании потребителей купить большее количество благ при меньшей цене.

Функция спроса:

$$Q_D = f(P),$$

где Q_D – величина спроса (supply); P – цена (price).

Кроме цены, на спрос влияют и другие факторы, которые способствуют сдвигу кривой спроса вправо или влево (рис. 5).

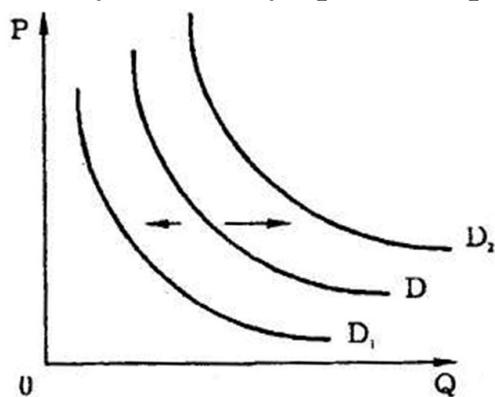


Рис. 5. Функция спроса (сдвиг кривой спроса)

1. Увеличение (или сокращение) доходов потребителя. Увеличение денежных доходов потребителей (при отсутствии инфляции) означает повышение спроса, то есть сдвиг кривой D в положение D_2 . При этом спрос может возрасть быстрее или медленнее роста дохода в зависимости от качества товара, его места в бюджете потребителя и ряда других свойств, которые будут выяснены позже.

Такая ситуация типична для большинства товаров за исключением низкокачественных. Рост доходов переключает спрос потребителей на товары лучшего качества, спрос же на низкокачественные товары снижается, то есть кривая перемещается из положения D в положение D₁.

2. Изменение вкусов и предпочтений.

3. Ценовые и дефицитные ожидания.

4. Колебание расходов на рекламу.

5. Изменение цен товаров-субститутов и комплементарных товаров.

Рост цен на товар, который является субститутом данного товара, повышает спрос на данный товар. Например, рост цен на красные гвоздики может переключить часть спроса на розовые (или белые) гвоздики, вследствие чего цена их также начнет расти. Это позволяет сделать вывод о том, что если два товара взаимозаменяемы (являются товарами-субститутами), то между ценой на один из них и спросом на другой существует прямая связь. Рост цен на красные гвоздики привел к росту спроса на розовые гвоздики.

Наоборот, повышение цен на взаимодополняемое (комплементарное) благо сокращает спрос на него. Например, рост цен на лыжи приведет к уменьшению объема их продаж. Следствием сокращения объема продаж лыж будет падение спроса на лыжные крепления. Падение спроса на них заставит продавцов снизить их цены. Таким образом, если два товара взаимодополняемы (комплементарны), то между ценой на один из них и спросом на другой существует обратная связь. В нашем примере рост цен на лыжи привел к падению спроса на лыжные крепления.

6. Рост (или уменьшение) количества покупателей и др.

Эластичность спроса отражает зависимость между спросом и ценой, между предложением и ценой, между спросом и доходом и т.д. Она показывает быстроту реакции одного показателя в зависимости от изменения другого.

$$E_D = \frac{\Delta Q_D, \%}{\Delta P, \%},$$

где ΔQ_D – процент изменения объема спроса; ΔP – процент изменения цены

Типы эластичности:

1. Единичная эластичность, когда на каждый процент изменения цены объем спроса изменяется соответственно на 1% ($E = 1$).

2. Эластичный спрос, когда объем спроса в процентах изменяется быстрее, чем изменяется цена в % ($E > 1$).

3. Неэластичный спрос, когда объем спроса в % изменяется медленнее, чем изменяется цена в % ($E < 1$).

4. Совершенно неэластичный спрос, когда объем спроса не изменяется при любом изменении цены ($E = 0$).

5. Бесконечно эластичный спрос, когда объем спроса может изменяться до бесконечности при незначительном изменении цены ($E = \infty$).

Эластичность спроса на один товар относительно цены на другой товар называется перекрестной эластичностью.

2. Предложение товара

Предложение — это полное количество товаров, выносимых на рынок. Зависимость величины предложения от цены прямая: чем выше цена, тем большее количество товара (при прочих равных условиях) готовы предложить продавцы (рис. 6). Например, при цене 20 долл производители согласны продать лишь две единицы блага X, при цене 30 долл — четыре единицы, а при цене 50 долл — шесть единиц блага X.

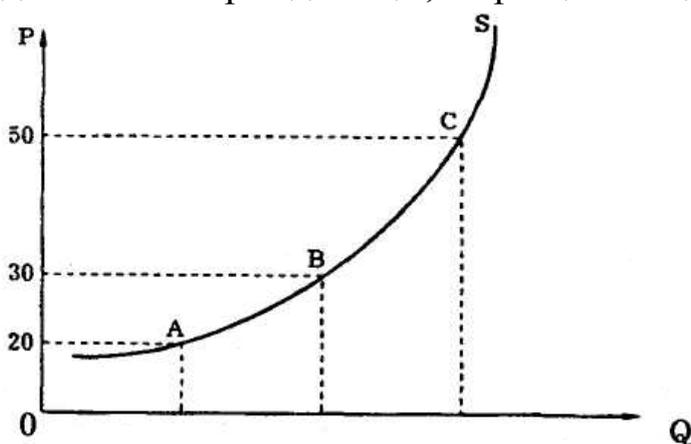


Рис. 6. Зависимость величины предложения от цены

Функция предложения:

$$Q_s = f(P),$$

где Q_s — величина предложения (supply); P — цена (price).

Прямая связь между ценой и количеством предлагаемого продукта называется законом предложения.

Кривая предложения — кривая, которая показывает, какое количество экономического блага готовы продать производители по разным ценам в данный момент времени.

Изображенная кривая S (от англ. supply) характеризует уровень цен и объем продаж блага X в определенный момент времени (например, на 1 января 2006 г.). Она имеет положительный наклон, что свидетельствует о

желании производителя продать большее количество благ по более высокой цене.

Факторы:

- 1) цены факторов производства (ресурсов);
- 2) технология производства;
- 3) ценовые и дефицитные ожидания агентов рыночной экономики;
- 4) размер налогов и субсидий производителям;
- 5) количество продавцов и др.

Например, повышение цен на факторы производства означает сокращение предложения, то есть сдвиг кривой S в положение S_1 . Наоборот, в случае понижения цен на факторы производства произойдет увеличение предложения, что приведет к сдвигу кривой S в положение S_2 (рис. 7).

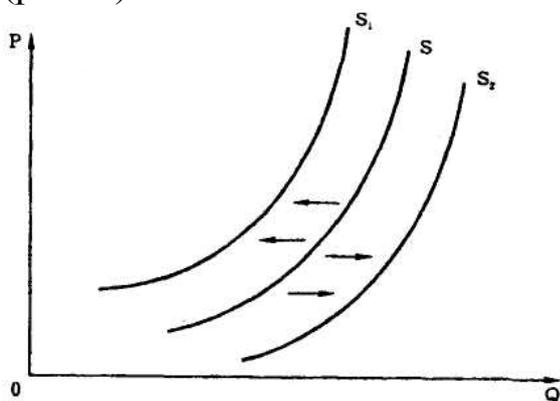


Рис. 7. Функция предложения (сдвиг кривых предложений)

Зависимость предложения показывает быстроту реакции предложения в зависимости от изменения цены:

$$E_S = \frac{\Delta Q_S, \%}{\Delta P, \%},$$

где ΔQ_S — процент изменения объема предложения; ΔP — процент изменения цены.

Все, что рассматривалось выше относительно эластичности спроса, характерно и для эластичности предложения с той лишь разницей, что при расчете коэффициента эластичности спроса по цене получаем отрицательную величину, указывающую на обратную зависимость между спросом и ценой, а при расчете коэффициента предложения по цене — положительную (прямая зависимость между предложением и ценой).

3. Рыночное равновесие

При совмещении кривой спроса и кривой предложения можно определить рыночное равновесие, которое происходит в точке

пересечения кривых (рис. 8). Цена в этой точке называется равновесной. Она одновременно устраивает и потребителя и продавца.

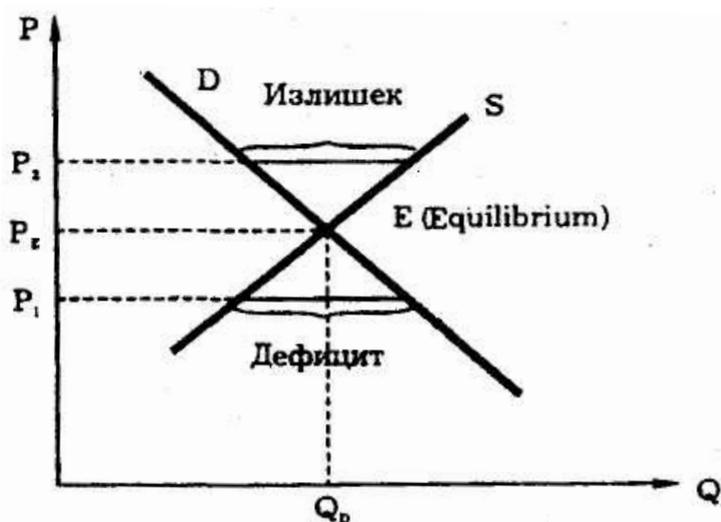


Рис. 8. Рыночное равновесие

В точке равновесия:

$$P_E = P_S = P_D,$$

где P_E - равновесная цена; P_S - цена предложения; P_D - цена спроса.

$$Q_E = Q_S = Q_D,$$

где Q_E – равновесный объем; Q_S - объем предложения; Q_D - объем спроса.

Равновесная цена — цена, уравнивающая спрос и предложение в результате действия конкурентных сил.

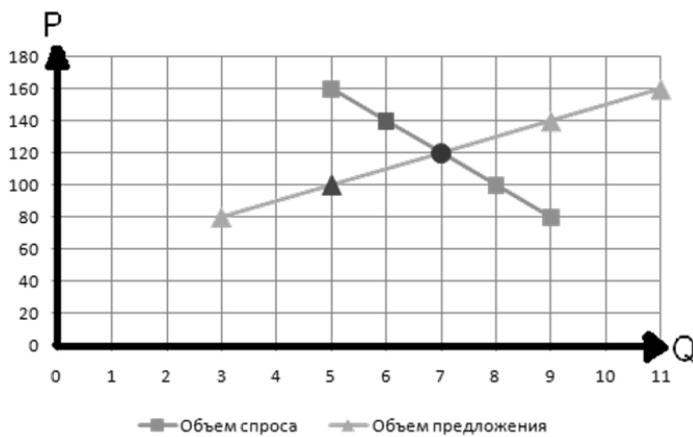
Излишек – превышение величины предложения над спросом.

Дефицит – превышение величины спроса над предложением.

Задача. На основе данных, приведенных в табл. 4, определить равновесную цену товара, равновесный объем продаж. Каков будет объем продаж при цене 100 руб.? Каков будет объем продаж при цене 140 руб.?

Таблица 4

Цена P, руб.	Объем спроса Q _D , млн. шт./год	Объем предложения Q _S , млн. шт./год
80	9	3
100	8	5
120	7	7
140	6	9
160	5	11



Равновесная цена товара – 120 руб.
 Равновесный объем продаж – 7 млн. шт.
 Объем продаж при цене 100 руб. составляет 5 млн.шт.
 Объем продаж при цене 140 руб. составляет 6 млн. шт.

Рис. 9. Равновесная цена товара

Рынок — саморегулирующаяся система, способная автоматически восстанавливать утраченное равновесие. Паутинообразная модель считается динамической и показывает взаимодействие спроса и предложения при переходе от одного временного периода к другому. Выделяют три модели:

1. Модель с затухающими ценовыми колебаниями (рис. 10). При отклонении цены от состояния равновесия происходит изменение спроса и предложения, меняется конъюнктура рынка (появляется дефицит либо излишек). Через определенный промежуток времени на это реагируют субъекты рынка (например, продавцы производят больше товаров при повышении цены и наоборот). В результате изменения объема предложения меняется и цена, затем спрос. Это длится до тех пор, пока не наступит состояние равновесия.

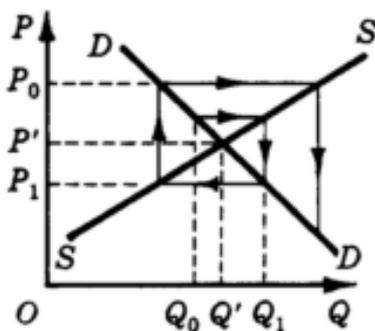


Рис. 10. Модель с затухающими ценовыми колебаниями

2. Модель с усиливающимися ценовыми колебаниями (рис. 11). Если же производители сильнее реагируют на изменение цены, чем предъявители спроса, то цена будет колебаться с нарастающей амплитудой (на практике встречается крайне редко). Такая ситуация говорит о крайней неустойчивости положения производителей отрасли. Усиление неустойчивости рынка может привести к его разрушению.

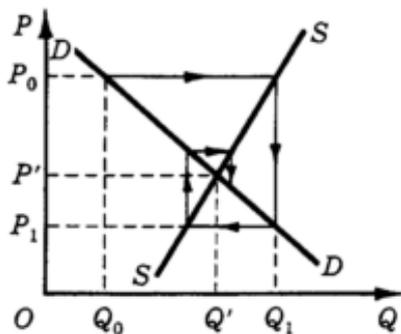


Рис. 11. Модель с усиливающимися ценовыми колебаниями

3. Модель с равномерными ценовыми колебаниями (рис. 12). Одинаковая чувствительность спроса и предложения к изменению цены порождает равномерные колебания.

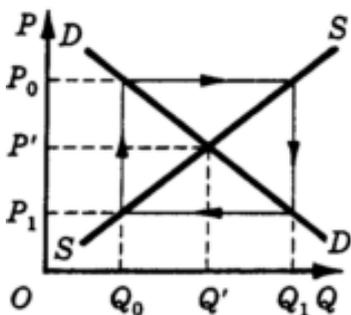


Рис. 12. Модель с равномерными ценовыми колебаниями

Исследование паутинообразной модели позволяет сделать выводы:

1) источником ценовых колебаний является запаздывание реакции предложения на изменившийся спрос;

2) равновесие не всегда может восстанавливаться автоматически.

4. Контрольные вопросы:

- 1) Спрос, закон спроса
- 2) Факторы спроса, сдвиг кривой спроса
- 3) Эластичность спроса
- 4) Предложение, закон предложения
- 5) Факторы предложения, сдвиг кривой предложения
- 6) Эластичность предложения
- 7) Рыночное равновесие
- 8) Паутинообразная модель

Тема 7. Тенденция потребительского поведения

1. Суверенитет, рациональность потребителя и свобода выбора

На первый взгляд поведение потребителя не может иметь серьезного значения для экономики. Однако силу потребителя и его влияние на

производителей не следует недооценивать: во-первых, общество состоит из потребителей, а во-вторых, каждый из них принимает абсолютно самостоятельное решение относительно объема и направления предстоящих покупок.

Если большое число потребителей согласно отдать за данный товар свои деньги, то производитель получает желанную прибыль. Если нет — фирма может и разориться.

Описанный механизм действует не только на рынке потребительских товаров, но и на рынке товаров производственного назначения. Ведь выплавка стали, например, или производство станков нужны не сами по себе — они представляют собой промежуточные продукты, которые применяются в производстве все тех же товаров, непосредственно удовлетворяющих потребности людей. Следовательно, объем производства стали и станков прямо зависит от спроса людей на конечные потребительские товары.

Потребителя можно назвать «королем рынка», наделенным правом решать судьбу фирм-производителей, «голосуя» своим рублем «за» или «против» произведенных ими товаров. Именно в этом смысле экономисты говорят о суверенитете потребителя.

Свое суверенное право потребитель может осуществлять только в условиях свободы потребительского выбора. Никто не должен решать за самого потребителя, какие товары (или наборы товаров) из предлагаемых на рынке ему приобретать, а какие — нет.

Ограничение свободы потребительского выбора, даже если оно предпринимается с самыми благими намерениями, будет в той или иной степени разрушать обратную связь между производством и потреблением. Потребитель, лишенный этой свободы, не сможет подавать своим поведением «сигналы» производителю, что и в каких количествах следует производить, а что — нет. Потеряв этот ориентир, производитель непременно станет выпускать одних товаров больше, а других — меньше, чем необходимо. Следствием этого станет рассогласование производства и потребления с такими неизбежными последствиями, как дефицит одних товаров, избыток других, очереди, черные рынки, спекуляция и т. д.

Прямые запреты на производство и продажу отдельных товаров оправданы и необходимы только тогда, когда потребительские свойства товара сопровождаются вредными для здоровья эффектами, о которых потребитель даже не подозревает (например, детские игрушки из

материалов, в состав которых входят вредные химические вещества, лекарственные препараты с тяжелыми побочными действиями, и т. п.).

Бывают, однако, ограничения другого рода, когда производство тех или иных товаров подвергается запрету с целью уберечь потребителя от товара, приводящего, с точки зрения общества, вред.

Потребители ведут себя на рынке рационально, стремятся достичь максимального результата при ограниченных возможностях.

Главным ограничением для любого потребителя является размер его дохода. Поскольку потребности многообразны и безграничны, а доход ограничен, покупатель вынужден постоянно совершать выбор из огромного количества товаров, предлагаемых ему на рынке. Естественно предположить, что, совершая этот выбор, потребитель стремится приобрести наилучший набор товаров из тех, которые доступны при данном ограниченном доходе.

Не следует думать, что человек, истративший свое состояние на «миллион алых роз» для своей любимой, — нерациональный потребитель, а другой, положивший деньги в коммерческий банк под высокие проценты, — наоборот, рациональный. Теория потребительского поведения признает рациональным потребителем и того и другого, если только они действительно выбрали наилучший (с их субъективной точки зрения) вариант потребительского поведения. Это значит, что каждый потребитель имеет своего рода индивидуальную шкалу предпочтений и, реализуя ее при ограниченном доходе, стремится достичь максимально возможной степени удовлетворения.

Рациональное поведение потребителя состоит в том, чтобы максимизировать полезность при ограниченном доходе.

2. Теория предельной полезности

Основы теории полезности были разработаны маржиналистами. Ключевая идея маржиналистского подхода состояла в следующем: стоимость (или, на современном экономическом языке, — ценность) товара определяется не затратами труда на его производство, а полезным эффектом, который он способен принести потребителю.

Потребление любого блага носит, как правило, «приростной» характер. Потребитель постепенно увеличивает количество единиц потребляемого блага, пока не насытит потребность в нем (например, будучи голоден, человек съедает один бутерброд, другой и так до тех пор, пока не почувствует себя сытым, а испытывая жажду, выпивает стакан воды, второй и так, пока не пройдет чувство жажды).

Под предельной полезностью маржиналисты понимали величину дополнительной полезности, полученной от прироста величины потребления, равного единице некоторого блага (при прочих равных условиях).

$$MU_n = TU_n - TU_{n-1}$$

Закон убывающей предельной полезности: предельная полезность убывает с увеличением общего объема блага, которым располагает потребитель. Например, стакан воды в пустыне обладает огромной ценностью, в то время как тот же стакан у полноводной реки не обладает никакой, хотя, конечно, имеет полезность.

Потребляя некоторое число единиц одного товара, человек получает общую полезность этого ряда, состоящую из суммы убывающих предельных полезностей.

$$TU_n = \sum MU = TU_{n-1} + MU_n$$

Задача. Предположим, что наш потребитель способен измерить в некоторых условных единицах полезность, или удовлетворение, от потребления определенного количества сахара в неделю. При этом сахар он может употреблять различным образом.

Таблица 5

Общая и предельная полезность сахара

Объем потребления, г/нед.	Виды использования							
	добавляя в чай		для выпечки		для варенья		для творога	
	MU	TU	MU	TU	MU	TU	MU	TU
100	10	10	8	8	6	6	4	4
200	8	18	6	14	4	10	2	6
300	6	24	4	18	2	12	0	6
400	4	28	2	20	0	12	-	-
500	2	30	0	20	-	-	-	-
600	0	30	-	-	-	-	-	-

Измеримость полезности предполагает, что потребитель может измерить полезность любой дополнительной единицы сахара (в нашем примере - 100 г в неделю). Полезность, которую потребитель извлекает из дополнительной единицы блага, называют предельной полезностью (MU). В свою очередь сумма предельных полезностей дает общую полезность (TU) некоторого количества сахара. Так, в нашем примере общая полезность 300 г сахара в неделю, если он используется для

выпечки, будет складываться из трех предельных полезностей ($18 = 8+6+4$).

Потребности, удовлетворяемые человеком при использовании некоторого блага, в данном случае сахара, имеют для него различную значимость и их можно упорядочить мере ее убывания (от А к D). Таким образом, потребитель переходит от удовлетворения более настоятельных потребностей к удовлетворению менее настоятельных.

Наш следующий шаг заключается в том, чтобы связать общую и предельную полезность с поведением потребителя. Для этого сформулируем цель, к которой стремится рациональный потребитель, или, иными словами, критерий рациональности его поведения: потребитель стремится к достижению максимума общей полезности.

Вернемся теперь к таблице и посмотрим, как должен выбирать потребитель, чтобы получить наибольшую общую полезность. Предположим, что потребитель располагает только 100 г сахара в неделю. Ясно, что все они будут положены в чай. Допустим, что он получил возможность расходовать еще 200 г. Наибольшее увеличение общей полезности будет при использовании дополнительных 100 г для подслащивания чая и еще 100 г для выпечки торта. Общая полезность 300 г в неделю будет равна 26 единицам ($10 + 8 + 8$). Следующие 300 г можно с одинаковым успехом использовать для целей А, В и С. При этом общая полезность 600 г будет равна 44 ($26 + 6 + 6 + 6$). Как видим, предельная полезность играет роль путевода, указывающего наилучший «маршрут» использования блага: дополнительная порция сахара используется там, где она приносит наибольшую предельную полезность.

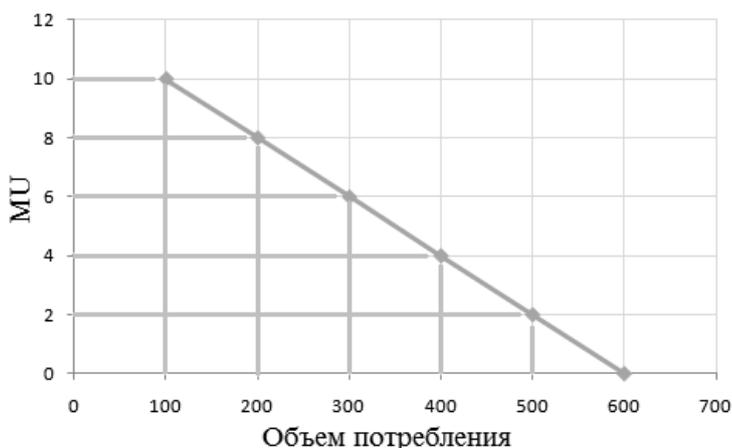


Рис. 13. Кривая предельной полезности

3. Равновесие потребителя

Многие товары взаимосвязаны друг с другом в процессе потребления: некоторые товары могут потребляться только совместно (они называются «комплементарными»), другие, наоборот, служат удовлетворению одной и той же потребности и являются в той или иной степени взаимозаменяемыми (товары-«субституты»). Следовательно, правильнее рассматривать полезность не от потребления отдельно взятого товара, а от всего набора потребляемых товаров. Это открывает возможность оценивать полезность не с количественной точки зрения, а с точки зрения порядка предпочтения разных наборов товаров. Так совершился переход от «кардиналистского» (т. е. количественного) подхода к полезности — к «ординалистскому» (т. е. порядковому).

Теория отказывается от представления о том, что потребитель способен количественно измерить полезность, извлекаемую из некоторого набора товаров, а предполагает, что он может просто сравнивать различные наборы товаров с точки зрения их предпочтительности. При этом более предпочтительны наборы товаров, имеющие более высокий уровень полезности, и равноценны наборы, имеющие одинаковый уровень полезности.

Пусть потребителю предстоит сделать выбор всего из двух продуктов при ограниченной сумме денег, выделенных на их покупку. Предположим, что бутерброд стоит 1 долл., а стакан кока-колы — 2 долл., а всего потребитель может истратить 10 долл. В каком соотношении он закажет бутерброды и кока-колу? Конечно, он может съесть 10 бутербродов, не выпив ни одного стакана кока-колы. Но рациональный потребитель так скорее всего не поступит. Он не станет давиться всухомятку последними бутербродами, а предпочтет съесть 8 бутербродов, запив их стаканом кока-колы, который принесет ему в этом наборе куда больше удовольствия, а следовательно, и полезности, чем 9-й и 10-й бутерброды. Возможно, анализируя свои субъективные ощущения, потребитель придет к выводу, что следует ограничиться 6 бутербродами и выпить 2 стакана кока-колы. Обратим внимание на то, что при таком поведении потребителя предельная полезность бутербродов будет возрастать, а кока-колы уменьшаться. Рано или поздно наступит момент, когда общая полезность от товаров, входящих в этот набор, станет максимальной, а дальнейшее изменение соотношения между ними приведет лишь к уменьшению этой общей полезности. Другими словами, наш потребитель достигнет точки «потребительского равновесия».

Потребительское равновесие — ситуация, в которой потребитель не может увеличить общую полезность, получаемую при данном бюджете, расходуя меньше денег на покупку одного блага и больше — на покупку другого.

Теория предельной полезности выглядит вполне логичной, хотя, неизбежно несет на себе печать односторонности и ограниченности. Категория полезности слишком зыбка, субъективна и не поддается даже приблизительному количественному измерению. Итальянский экономист Вильфредо Парето доказал, что количественно измерить полезность невозможно даже при наличии большого числа фактов.

4. Бюджетная линия и кривая безразличия

Большим шагом вперед в исследовании закономерностей потребительского поведения стало создание концепции «бюджетных линий» и «кривых безразличия». Поведение потребителя можно рассмотреть с двух сторон: во-первых, с точки зрения того, что может позволить себе потребитель при данном ограниченном доходе, а во-вторых, что он хотел бы иметь из наличного набора товаров, каждый из которых ему представляется равноценным.

Пусть потребитель «мистер X» выбирает только между двумя товарами — одеждой и продуктами питания. Будем считать, что цены на одежду и продукты, а также доход «мистера X» не меняются, при этом условная единица одежды стоит 60 долл., а условная единица продуктов питания — 10 долл. Очевидно, что наш «X» может в месяц купить либо 10 единиц одежды и ни одной единицы питания, либо 60 единиц питания и ни одной единицы одежды. Наконец, он может приобрести продукты питания и предметы одежды в равных сочетаниях (например, купить 9 единиц одежды и 6 единиц питания, или 2 единицы одежды и 48 единиц питания, и т. д.). Перенесем полученные точки на график. Соединив крайние точки одной линией, получим прямую «ab», которая и называется бюджетной линией потребителя «X». Каждая точка на этой прямой показывает, какое количество единиц одежды и продуктов питания может приобрести «X» одновременно при доходе 600 долл., тратя его полностью при условии, что цены на одежду и питание не меняются (рис. 14).

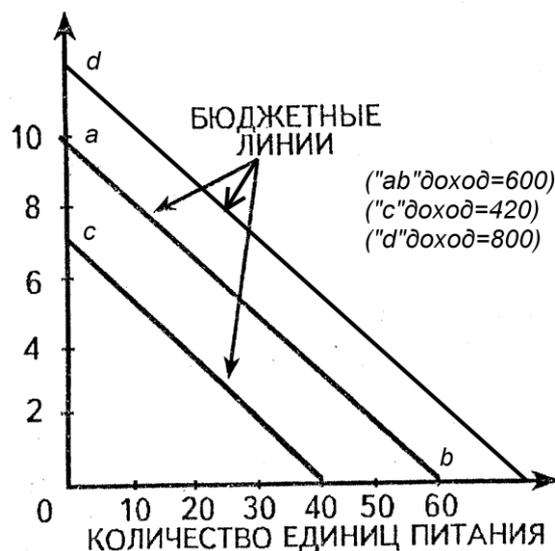


Рис. 14. Бюджетные линии

Если доход потребителя снизится (например, до 420 долл.), то бюджетная линия сместится параллельно и вниз (рис.14) и займет положение «с». При увеличении же дохода потребителя до 800 долл. бюджетная линия сместится параллельно вверх – «d».

Изменение уровня цен может по-разному повлиять на положение бюджетной линии. Если цены на оба товара будут пропорционально возрастать, то бюджетная линия сместится параллельно и вниз, ибо такое поведение цен равнозначно снижению дохода потребителя (рис.14). Наоборот, если цены на оба товара упадут, то это будет означать как бы рост дохода потребителя и бюджетная линия сместится параллельно вверх (рис.14). Наиболее вероятен, однако, вариант, когда цены на товары будут меняться по отношению друг к другу. Предположим, что цены на одежду не меняются, а продукты питания становятся дешевле. В этом случае «X» при той же величине приобретаемых единиц одежды может покупать большее количество единиц питания. В этом случае бюджетная линия изменит свой наклон и вместо исходного положения «ab» займет положение «ac», как это показано на рис. 15.



Рис. 15. Бюджетные линии

Итак, бюджетная линия дает ответ на вопрос, что может приобрести потребитель, но для окончательного ответа о его поведении на рынке надо учитывать и то, что желает он купить. Желание приобрести товары, входящие в набор, отражает предпочтения потребителя. Их можно исследовать с помощью так называемых кривых безразличия. Построить такую кривую можно путем опроса нашего потребителя, предлагая ему оценить различные сочетания одежды и продуктов питания. При этом нас будут интересовать только такие сочетания, которые приносят потребителю, с его точки зрения, одинаковое удовлетворение его потребностей в одежде и продуктах питания. Это будет означать, что потребителю безразлично, какой именно из этих наборов приобретать. Поэтому кривая, построенная по этим точкам, носит название «кривой безразличия». Предположим, что в результате опроса потребителя нами выявлены следующие равноценные для него сочетания одежды и продуктов питания: 1) 10 единиц одежды и 5 единиц питания, или 2) 7 и 10, или 3) 5 и 20, или 4) 4 и 30, или 5) 3 и 45. Перенесем эти данные на график и получим точки a, b, c, d, e, соответствующие этим равноценным, с точки зрения потребителя, сочетаниям товаров. Соединив точки плавной кривой, получим кривую безразличия. Каждая точка этой кривой, таким образом, показывает все возможные комбинации единиц одежды и питания, дающие «мистеру X» одинаковое удовлетворение.

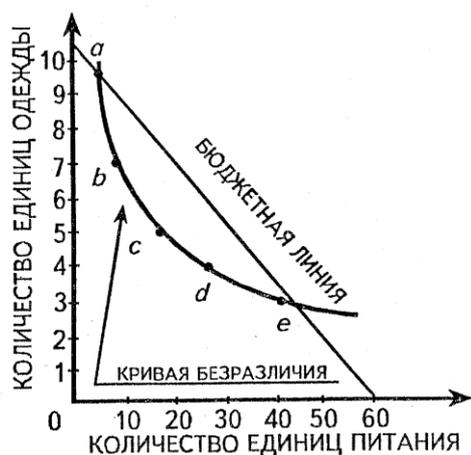


Рис. 16. Бюджетные линии

Наложим на график кривой безразличия бюджетную линию нашего потребителя (рис. 16). Положение бюджетной линии на графике показывает, что «X» может позволить себе сочетания одежды и продуктов питания в больших количествах, чем те, что имеются на кривой безразличия a, b, c, d, e. Такая кривая обязательно есть, так как в пространстве графика через любую точку может быть проведена кривая безразличия. Одна из таких кривых непременно коснется бюджетной линии, как это показано на графике (рис. 17), где бюджетная линия касается кривой В в точке Е. Эта точка отражает при данных условиях наилучшее сочетание двух товаров в наборе, так как приносит потребителю максимальную суммарную полезность при данном объеме его дохода. Точки на кривых безразличия, лежащие выше кривой В, для нашего «X» недостижимы, хотя и обладают более высокой полезностью.

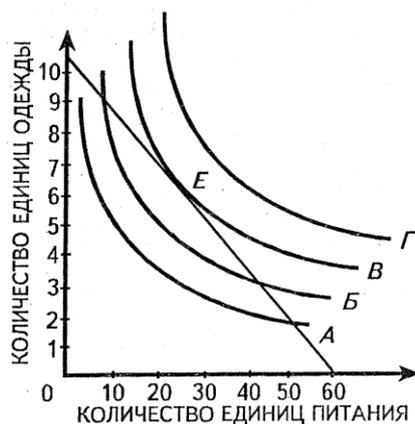


Рис. 17. Карта кривых безразличия с бюджетной линией

Точки же на кривых, лежащие ниже В, потребитель отвергает, так как при объеме его дохода может претендовать на более высокую полезность, которую обеспечивает точка Е на кривой В. Это точка, в которой совпадают возможности потребителя с его желанием максимизировать полезность в рамках ограниченного бюджета. Разумеется, положение

точки E зависит от того, растет или уменьшается доход потребителя и как ведут себя относительно друг друга цены на одежду и продукты питания. Если, например, доход потребителя возрастет, то бюджетная линия, как мы знаем, сместится параллельно вверх, и тогда точка E окажется на одной из кривых безразличия, лежащей выше В. При снижении дохода сложится обратная ситуация, т. е. точка E окажется на одной из кривых безразличия, расположенных ниже В. Относительные изменения цен изменят наклон бюджетной линии, и это предопределил новое положение точки E.

5. «Эффект замещения» и «эффект дохода»

Предположим, что потребитель выбрал некоторый наилучший с его точки зрения набор товаров, доступный при данном уровне дохода. Цена на один из товаров снизится, а цены остальных товаров и доход потребителя останутся неизменными.

Потребитель будет стремиться замещать товары, на которые цена не изменилась, подешевевшим товаром.

Под эффектом замещения понимается та часть прироста величины спроса на подешевевший товар, которая образовалась вследствие замены более дорогостоящих благ менее дорогостоящими.

Эффект дохода происходит, когда цена на один из товаров набора снизилась. Потребитель способен приобрести товарный набор, который ему кажется наилучшим, но у него останется некоторая сумма денег. Как истратит потребитель дополнительную сумму? Он истратит ее на покупку большего количества так называемых «нормальных товаров» (т. е. товаров, спрос на которые растет при росте доходов).

«Товар Гиффена». При определенных обстоятельствах эффект дохода перевешивает эффект замещения, а следовательно (вопреки закону спроса), величина спроса растет при росте цены. Повышение цены на хлеб проделывает такую большую брешь в бюджете беднейших рабочих семей и настолько увеличивает предельную полезность денег для них, что они вынуждены сокращать потребление мяса и наиболее дорогих мучных продуктов питания; поскольку хлеб продолжает оставаться самым дешевым продуктом питания, который они в состоянии купить и станут покупать, они потребляют его при этом не меньше, а больше.

На практике появление «товара Гиффена» — это сигнал социального неблагополучия, свидетельство снижения жизненного уровня отдельных общественных слоев.

6. «Излишек» потребителя

Покупатель приобретает товар определенного вида в таком количестве, что предельная полезность последней покупаемой единицы, выраженная в денежной форме, равна цене товара. Однако предельная полезность каждой предшествовавшей единицы больше, чем последующей. Получается, что полезность каждой единицы покупки (за исключением последней) больше той цены, которую покупатель за нее заплатил, и поэтому в целом, производя покупку, он оказывается в выигрыше.

Задача. Предположим, что при цене бутерброда более 40 центов потребитель вовсе откажется от покупки, а при равной 40 центам купит один бутерброд. Значит, мы можем считать, что 40 центов есть денежное выражение полезности первого бутерброда для нашего потребителя. Следующий бутерброд получит меньшую денежную оценку своей полезности, скажем, 30 центов, третий — 25 центов, четвертый — 15 центов, пятый — 8 центов, шестой — 3 цента. Сведем данные в табл. 6.

Таблица 6

Бутерброд	Предельная полезность в центах/шт.
1-й	40
2-й	30
3-й	25
4-й	15
5-й	8
6-й	3

Теперь предположим, что реальная цена бутерброда на рынке равна 10 центам. При такой цене наш потребитель купит 4 бутерброда, а от пятого откажется, так как его предельная полезность (8 центов) уже меньше цены (10 центов). Отдав за каждый из купленных 4 бутербродов по 10 центов, потребитель получает выигрыш в размере $(30 + 20 + 15 + 5) = 70$ центов. Это и есть «излишек» потребителя. Он соответствует разнице между самой высокой ценой, которую согласился бы уплатить потребитель, и ценой, реально установившейся на рынке данного товара. Излишек потребителя есть разность между «ценой спроса» отдельного покупателя и «рыночной ценой».

Рассмотренный выше пример можно проиллюстрировать графически. В этом случае кривая спроса будет иметь не плавный, а

ступенчатый характер, так как потребление нашего товара (бутербродов) дискретно (Рис. 18).

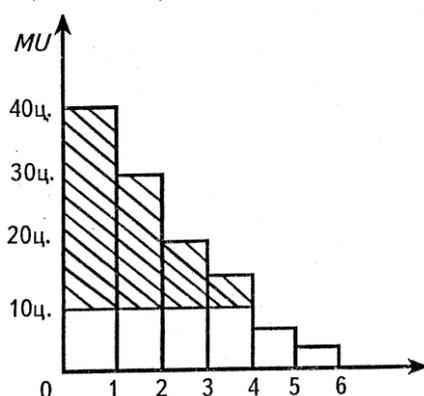


Рис. 18. Излишек потребителя

«Излишек» потребителя на нашем графике — это площадь фигуры, ограниченной кривой спроса, осью ординат и линией постоянной цены (в нашем примере — 10 центов за бутерброд).

7. Контрольные вопросы:

- 1) Суверенитет, рациональность потребителя и свобода выбора
- 2) Теория предельной полезности
- 3) Закон убывающей предельной полезности
- 4) Равновесие потребителя
- 5) Бюджетная линия
- 6) Кривые безразличия
- 7) Эффект замены и эффект дохода
- 8) Товар Гиффена
- 9) Излишек потребителей

Тема 8. Рыночная конкуренция и ее виды

1. Сущность конкуренции и ее значение

Конкуренция — экономическая борьба, соперничество между обособленными производителями продукции, работ, услуг за удовлетворение своих интересов, связанных с продажей этой продукции, выполнением этих работ. Функция - определить величину экономических регуляторов, которыми выступают цены, норма прибыли, процента и т.д.

Преимущества конкуренции:

- способствует более эффективному использованию ресурсов;
- вызывает необходимость гибко реагировать и быстро приспосабливаться к изменяющимся условиям производства;
- создает условия для оптимального использования достижений НТП;
- обеспечивает свободу выбора потребителей и производителей;

- нацеливает производителей на удовлетворение разных потребностей и на повышение качества товаров и услуг.

Недостатки конкуренции:

- не способствует сохранению невозпроизводимых ресурсов (леса, дикие животные, водные ресурсы и т.д.);
- отрицательно сказывается на защите окружающей среды;
- не обеспечивает развитие производства товаров и услуг коллективного пользования (дамбы, общественный транспорт, дороги);
- не гарантирует право на отдых, труд, доход;
- не содержит механизмов, препятствующих возникновению социальной несправедливости и расслоению общества на богатых и бедных.

2. Виды и модели конкуренции

Конкуренцию можно классифицировать по различным признакам: по степени свободы, по правомерности осуществления своих прав, по отраслевой принадлежности, по выпускаемой продукции (рис. 19).



Рис. 19. Виды конкуренции

Совершенная конкуренция — это соперничество многочисленных производителей, создающих примерно одинаковые объемы идентичной продукции. Для нее характерны следующие черты:

- наличие большого числа фирм, производящих один и тот же вид товара (фирма должна быть относительно небольших размеров и объем производимой продукции должен быть незначителен);
- возможность свободного доступа товаропроизводителей к различным производственным секретам;
- однородность продукции, производимой различными предприятиями в рамках одного производственного сектора, состоящего из множества фирм;
- хорошее знание рынка покупателями и продавцами.

Более адекватной реальности является модель рынка несовершенной конкуренции.

Несовершенная конкуренция — это конкуренция, которая ограничена экономической властью немногих производителей или покупателей на рынке, диктующих его основные параметры: объем продаж, качество товаров и услуг, цены и т.д.

Следует заметить, что в реальной действительности не существует только совершенной конкуренции или только чистой монополии. На практике можно наблюдать большое разнообразие различных элементов рыночных структур, представленных в табл. 7.

Таблица 7

Рыночные структуры несовершенной конкуренции

Модели рынка	Количество фирм в отрасли	Характер продукции	Входные барьеры	Контроль над ценой
Чистая монополия	Одна фирма	Однородная, не имеющая субститутов	высокие	Полный
Дуополия	Две фирмы	Однородная	высокие	Частичный
Олигополия	Малое количество фирм	Однородная с незначительной дифференциацией	высокие	Частичный
Монополистическая конкуренция	Множество фирм	Разнородная	низкие	Слабый

Монополия — крупная компания, корпорация, объединяющая несколько компаний и достигающая благодаря этому определенного (монопольного) положения на рынке отдельного товара или группы товаров.

В нашей стране, согласно закону, фирма может быть признана доминирующей на рынке данного товара, если ее доля превышает 50%-ную величину, установленную антимонопольным органом.

Цель создания монополии — получение максимально возможного дохода посредством контроля над объемами производства и реализацией товаров. Одним из методов достижения этой цели является установление монопольных цен.

Следует различать два вида монопольных цен:

1) монопольно высокие цены (цены, устанавливаемые на продаваемые ими товары);

2) монопольно низкие цены (цены, установленные монополистами на покупаемые ими товары).

Для достижения своих целей монополии широко используют следующие способы борьбы:

1. **Хозяйственный бойкот** — частичный или полный отказ от экономических связей с аутсайдерами (предприятиями, не входящими в монополистическое объединение). Монополии предлагают зависимым от них покупателям не приобретать товары других фирм, так как они якобы худшего качества.

2. **Демпинг** — преднамеренная продажа товаров по «бросовым» ценам с целью разорения конкурента.

3. **Ограничение продажи товаров самостоятельным фирмам.**

4. **Маневрирование ценами** — монополия повышает цены на продукты, сбываемые мелким собственникам, и одновременно применяет тайные скидки и уступки в этом отношении для крупных покупателей.

5. **Использование финансовых средств борьбы с конкурентами**

Выделяют различные виды монополий, применяя для этого следующие критерии:

1. Исходя из степени охвата экономики:

- чистая монополия (продавец имеет полный контроль над рынком);
- ограниченная монополия (продавец имеет частичный контроль над рынком);

- абсолютная монополия (производство и реализация товара сосредоточены в руках государства).

2. В зависимости от характера и причин возникновения:

- естественные (предприятия и организации, имеющие в своем распоряжении редкие и свободно невозпроизводимые элементы производства: редкие металлы, плодородные земли, газ, нефть и т.д.);

- монополии, возникающие в ходе определенной договоренности ранее соперничавших производителей (картели, синдикаты, тресты, концерны, конгломераты).

Олигополия — тип рынка несовершенной конкуренции, характеризующийся присутствием на нем нескольких производителей (как правило, 2—5). Из этого следует, что олигополист, в отличие от совершенного конкурента, обладает определенной властью над ценой,

однако его власть по сравнению с монополистом ограничена количеством производителей, поделивших рынок между собой.

Например, в экономике США между четырьмя крупными производителями поделен весь рынок свинца, 90% производства пива, сигарет, холодильников, стиральных машин, 64% производства алюминия и самолетостроения.

Важно отметить, что в случае олигополии конкуренция носит преимущественно неценовой характер.

Монополистическая конкуренция — модель рынка несовершенной конкуренции, когда с одной стороны фирмы выступают своего рода монополистами по производству товара, отличающегося по своим качественным, вкусовым и т.п. характеристикам, а с другой — конкурируют между собой, так как производят товар, направленный на удовлетворение конкретной потребности.

Недобросовестная конкуренция:

- распространение ложных или неточных сведений о конкуренте;
- доведение до потребителя искаженной информации о характере, способе, месте изготовления товара и его качестве;
- незаконное использование товарного знака конкурента, его фирменного наименования, маркировки;
- реклама товара, не отвечающего требованиям качества;
- использование некорректных сведений, порочащих товары конкурентов;
- самовольное использование или разглашение конфиденциальной научно-технической, производственной информации, компрометирующей товары.

Внутриотраслевая конкуренция — соперничество между предпринимателями, занятыми производством и реализацией одинаковой или взаимозаменяемой продукции. Этот вид конкуренции направлен на то, чтобы завоевать и удержать покупателя для приобретения продукции своей фирмы.

Межотраслевая конкуренция — соперничество между предпринимателями, вложившими свои средства в отрасли, выпускающие различные виды продукции.

Функциональная конкуренция возникает по причине возможности удовлетворения потребности различными способами. И, соответственно, все товары, обеспечивающие такое удовлетворение, являются функциональными конкурентами.

Видовая конкуренция — следствие того, что имеются товары, предназначенные для одной и той же цели, но различающиеся каким-то важным параметром. Таковы, например, пятиместные автомобили одного класса, но с разными по мощности двигателями.

Предметная конкуренция — результат того, что фирмы выпускают идентичные товары, различающиеся лишь качеством изготовления или даже одинаковые по качеству. Такая конкуренция иногда называется межфирменной.

3. Методы конкурентной борьбы

Все методы конкурентной борьбы можно разделить на две группы: ценовые и неценовые. К ценовым методам относится применение ценовой дискриминации (разные цены в отдельных регионах, демпинговые и бросовые цены). Неценовые методы подразделяются на две группы: конкуренция за высокое качество продукта и конкуренция по условиям продаж.

Под ценовой дискриминацией понимают практику установления разных цен на один и тот же товар при условии, что различия в ценах не связаны с затратами.

Применение дискриминационных цен может осуществляться в нескольких формах:

- 1) разные покупатели могут приобретать один и тот же товар или услугу по различным ценам;
- 2) разные варианты товара реализуются по различным ценам, но без учета разницы в издержках их производства;
- 3) товар продается по разным ценам в различных районах, хотя издержки его производства и реализации в этих местностях одинаковы;
- 4) цены изменяются в зависимости от сезона, дня недели или времени суток;
- 5) цены устанавливаются с учетом лучшего обслуживания.

4. Антимонопольное законодательство

Важнейшим средством регулирования деятельности монополистических объединений является антимонопольное законодательство.

Общие основы антимонопольного законодательства:

- 1) охрана и поощрение конкуренции;
- 2) контроль над фирмами, осуществляющими господство на рынке;
- 3) защита интересов потребителей;
- 4) контроль над ценами;

5) защита и содействие развитию среднего и мелкого бизнеса.

Антимонопольное законодательство РФ включает в себя законы:

- «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» (1991 г.);
- «О финансово-промышленных группах» (1995 г.);
- «О естественных монополиях» (1995 г.);
- «Об акционерных обществах» (1995 г.);
- «О мерах по защите экономических интересов РФ при осуществлении внешней торговли» (1998 г.) и др.;
- «О защите конкуренции» (2006 г.).

Для реализации антимонопольного законодательства в России действует Федеральная антимонопольная служба, а в регионах — департаменты, ведется единый государственный реестр предприятий, занимающих доминирующее положение на рынке.

5. Контрольные вопросы:

- 1) Сущность конкуренции, преимущества и недостатки
- 2) Виды и модели конкуренции
- 3) Совершенная конкуренция
- 4) Несовершенная конкуренция
- 5) Монополия
- 6) Олигополия
- 7) Монополистическая конкуренция
- 8) Недобросовестная конкуренция
- 9) Методы конкурентной борьбы
- 10) Ценовая дискриминация и ее формы
- 11) Антимонопольное законодательство

Тема 9. Рынок факторов производства

1. Рынок труда

Рынок труда представляет собой общественно-экономическую форму движения рабочей силы (трудовых ресурсов), соответствующую системе высокоразвитых товарных отношений.

Как экономическая категория рынок труда выражает отношения между работниками (собственниками рабочей силы), предпринимателями (работодателями) и государством по поводу обмена индивидуальной способности к труду на фонд жизненных средств, необходимых для воспроизводства рабочей силы, а также по поводу размещения работников

в системе общественного разделения труда в соответствии с законами товарного производства и обращения.

Рыночный спрос на труд есть сумма спроса фирм. Эластичность спроса на труд зависит от эластичности спроса на продукцию фирмы, от производительности труда и от легкости и эффективности замены живого труда машинами. Спрос на труд отдельной фирмы связан обратной зависимостью с уровнем реальной заработной платы.

Предложение труда строится рабочими на основе сопоставления привлекательности дохода, который они получают за час труда, и удовлетворения, получаемого за час досуга. Досуг только тогда приносит удовлетворение, когда есть что потреблять. Спрос на досуг определяет предложение труда. Чем выше реальная заработная плата, тем выше потери, связанные с отказом работать.

Заработная плата — это доход фактора труда; цена, выплачиваемая за использование единицы труда.

Общий уровень заработной платы как цены труда определяется пересечением кривых спроса и предложения труда.

Экономическое назначение заработной платы заключается в обеспечении нормального воспроизводства носителя способности к труду — работника, то есть человек продает свой труд для получения дохода, который создает ему нормальные условия жизнедеятельности.

Функция заработной платы: обеспечение нормального воспроизводства носителя способности к труду – работника.

На уровень заработной платы влияют следующие факторы:

1) минимальная граница заработной платы — стоимость тех жизненных средств, которые необходимы для жизнеобеспечения работника. Минимальная заработная плата призвана обеспечить нормальные условия воспроизводства работнику, выполняющему наименее сложную работу. Нижней границей минимальной заработной платы служит прожиточный минимум, что определяется законодательством многих стран. Но в сегодняшних условиях в России минимальная заработная плата значительно ниже прожиточного минимума;

2) уровень квалификации, знаний и опыта работы: чем более высокий уровень образования требуется для выполнения сложной работы, чем выше квалификация работника и его опыт, тем более высокую заработную плату он получает;

3) спрос и предложение на рынке труда — снижение спроса в условиях экономического кризиса обуславливает и снижение уровня заработной платы;

4) конкуренция (или монополия) на рынке труда:

- монополист со стороны фирмы, нанимающей работников, ведет к снижению заработной платы;
- монополист-профсоюз преследует цель повышения заработной платы своих членов.

Все эти факторы обуславливают дифференциацию заработной платы по отраслям, регионам и работникам различной квалификации.

Различают номинальную и реальную заработную плату.

Номинальная — это сумма денег, которую получает работник наемного труда за свой дневной, недельный, месячный труд. По величине номинальной заработной платы можно судить об уровне дохода, но не об уровне потребления и благосостояния человека.

Реальная — это та масса жизненных благ и услуг, которые можно приобрести за полученные деньги. Она находится в прямой зависимости от номинальной заработной платы и в обратной — от уровня цен на предметы потребления и платные услуги, а также от размеров уплачиваемых работником налогов. Таким образом номинальная заработная плата может повышаться, а реальная понижаться, если цены на товары и услуги растут быстрее, чем номинальная заработная плата.

В рыночной экономике выделяют несколько наиболее распространенных форм и систем заработной платы (рис.20).

1. Повременная оплата труда — размеры заработной платы работника практически зависят от отработанного им времени и его тарифной ставки (оклада). Как правило, для работников устанавливаются часовые ставки.

2. Сдельная оплата труда — оплата труда осуществляется в соответствии и количеством (объемом) произведенной продукции требуемого качества.

3. Премияльная оплата труда — это дополнительная оплата к повременному или сдельному заработку.

В последнее время система оплаты труда характеризуется такими особенностями как: повышение роли повременной оплаты труда, большое распространение поощрительных форм оплаты труда, внедрение гибких форм вознаграждения и т.д.



Рис. 20. Формы и системы заработной платы

2. Рынок капитала

Рынок капитала представляет собой совокупность материальных и денежных ресурсов, обращающихся на рынке и используемых в качестве факторов производства.

Капитал — это материальные и денежные ресурсы, используемые в производстве товаров и услуг. При этом главной его чертой является способность приносить доход. Капитал функционирует и в виде определенной суммы денег — денежный капитал, и как совокупность средств производства или капитальных активов — средств производства (производственный капитал), и как накопленный объем профессиональных знаний, производственного опыта (человеческий капитал).

Доходность капитала. Показателем эффективности использования капитала служит его доходность. В качестве такого показателя обычно используется годовая процентная ставка.

Ссудный процент — это цена, уплачиваемая собственнику капитала за использование его средств в течение определенного периода времени; это своеобразная равновесная цена спроса и предложения капитала.

Выделяют номинальную и реальную ставку ссудного процента.

Номинальная ставка показывает, насколько сумма, которую заемщик возвращает кредитору, превышает величину полученного кредита.

Реальная ставка — это ставка процента, скорректированная на инфляцию, то есть выраженная в денежных единицах постоянной покупательной способности.

Следует отметить, что именно реальная ставка процента определяет принятие решений о целесообразности (или нецелесообразности) инвестиционных проектов фирмы.

Графически образование равновесной ставки процента можно представить следующим образом (Рис. 21).

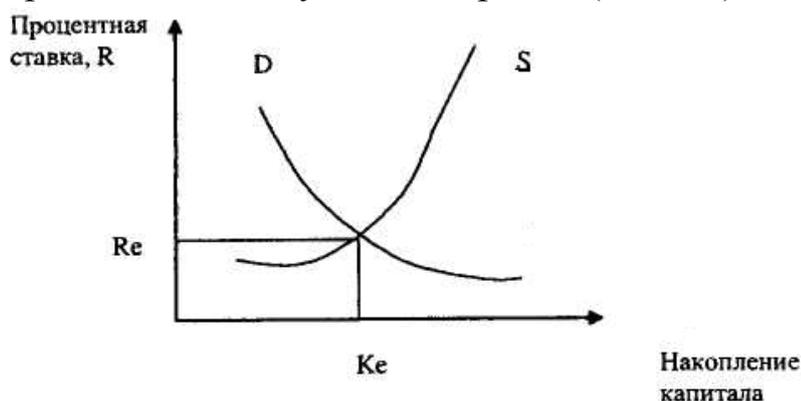


Рис.21. Образование равновесной ставки процента

Инвестиции могут быть определены как капиталовложения — затраты на производство средств производства и увеличение необходимых для производства запасов.

Доходность инвестиций, как правило, больше процентной ставки. При этом образуется избыток прибыли над банковским процентом по ссудам. Этот избыток и есть экономическая прибыль — предпринимательский доход.

Дисконтирование — это процедура, с помощью которой определяется текущая ценность капитала по величине, которая будет получена в будущем. Расчет дисконтированной стоимости осуществляется по формуле:

$$NPV = P_t / (1+a)^t,$$

где NPV — чистая приведенная стоимость — нынешняя стоимость будущих доходов; P_t — будущий доход через t лет; a — стоимость инвестиционного капитала, например норма банковского процента, если инвестиции осуществляются за счет банковской ссуды.

Внутренняя норма доходности IRR (Internal Rate of Return) — ставка дисконтирования, при которой чистая текущая стоимость инвестиционного проекта равна нулю. На практике значение IRR сравнивается с заданной нормой дисконта r . При этом, если $IRR > r$, то

проект обеспечивает положительную величину NPV и процент дохода, равный (IRR-r).

Внутренняя норма доходности определяется по формуле:

$$NPV = \sum_{t=0}^n \frac{CF_t}{(1+IRR)^t} - \sum_{t=0}^n \frac{CI_t}{(1+IRR)^t} \quad \text{или} \quad NPV=0$$

3. Рынок земли и природных ресурсов

Земля как фактор производства. С экономической точки зрения земля как фактор производства – это те производительные блага, которые не являются результатом человеческого труда и даны самой природой. К ним относятся земельные площади, лесные массивы, водные ресурсы, полезные ископаемые в недрах земли, воздушный бассейн, животный и растительный мир.

Земельная рента представляет собой частный случай экономической ренты, это плата за использование земли и других природных ресурсов, предложение которых строго ограничено. При этом предложение земли и других природных ресурсов выступает как запас, а рента — как поток.

Различают абсолютную и дифференциальную ренту.

Абсолютная рента — это рента, которую получают все собственники земли, независимо от ее качества.

Но в действительности земля различается (дифференцируется) по плодородию и по положению, то есть земельные участки неоднородны по качеству.

Итак, дифференциальная рента это доход, полученный в результате использования ресурсов с неэластичным предложением и более высокой производительностью в ситуации ранжирования этих ресурсов.

Поэтому, можно сказать, что дифференциальная рента бывает двух видов — дифференциальная рента один (1) и дифференциальная рента два (2).

Дифференциальная рента 1 связана с различием в качестве земли, а следовательно, ее можно разделить на ренту по плодородию, получаемую с более плодородных земель, и ренту по месту положения этих земельных участков в зависимости от их удаленности от потребителей.

Дифференциальная рента 2 предполагает интенсивный метод земледелия, включающий использование удобрений для почвы, применение прогрессивных биотехнологий, более продуктивных сортов растений и т.д. В результате повышается урожайность, быстрее окупаются

затраты, а следовательно, предприниматель получает дополнительную прибыль. Таким образом, дифференциальная рента 2 выступает в качестве стимула земледелия и до истечения срока договора полностью присваивается арендатором. Однако по окончании договора аренды эта рента становится достоянием собственника земли, что является существенным препятствием для развития рыночных отношений в агросекторе.

Следует отметить, что рента существует не только в аграрном секторе, но и в добывающей промышленности. Это горная рента. Эта рента образуется так же, как и земельная. Индивидуальная цена производства продукции, добываемой из недр, различна, но на рынке она продается по цене производства, определяемой худшими условиями производства. Добавочная прибыль, получаемая вследствие этого на лучших и средних рудниках, шахтах и пр., образует дифференциальную ренту, которую получает собственник земли. Также она может быть представлена теми специальными налогами (налог на пользование недрами, налог на воспроизводство минерально-сырьевой базы и т.д.), которые добывающая компания платит главному собственнику природных ресурсов — государству.

Особое место занимает экологическая рента. Экологическим условиям жизнедеятельности свойственна дифференциация, часто весьма существенная. Качество естественной природной среды, уровень ее загрязнения и благоустройства выступают естественной предпосылкой экологической ренты. Следствием их дифференциации являются различия в затратах на воспроизводство жизнедеятельности людей. При равенстве этих затрат в регионах с относительно лучшими условиями обеспечивается более высокий уровень жизни, а по мере их ухудшения — стоимость жизни растет. Экологическая рента фиксируется в более высокой арендной плате за землю, расположенную в лучших природных и экономических (с хорошо развитой инфраструктурой) условиях. Она имеет много общих черт с сельскохозяйственной рентой.

В условиях рыночной экономики земля может покупаться и продаваться как капитальный актив. В связи с этим важно выяснить, чем же определяется цена земли.

$$\text{Цена земли} = \frac{\text{арендная плата (рента)}}{\text{ссудный процент}} \times 100 \%$$

Цена земли зависит от размеров земельной ренты, которую можно получить, став собственником данного участка, и от ставки ссудного

процента, другими словами, собственник земли при ее продаже должен получить такую сумму денег, положив которую в банк, он будет получать равный ренте процент на вложенный капитал.

4. Контрольные вопросы:

- 1) Рынки труда
- 2) Заработная плата: сущность, функции и факторы
- 3) Заработная плата: формы и системы
- 4) Рынок капитала
- 5) Капитал и его доходность
- 6) Инвестиции и их доходность
- 7) Дисконтированная стоимость и внутренняя норма доходности
- 8) Ссудный процент, номинальная и реальная ставки
- 9) Рынок земли и природных ресурсов
- 10) Рента: понятие и виды

Тема 10. Предпринимательство и предприятие

1. Предпринимательская деятельность: сущность, виды и организационные формы

Предпринимательская деятельность выступает в качестве неотъемлемого атрибута рыночного хозяйства.

Предпринимательская деятельность — самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законе порядке.

Субъектами предпринимательства могут быть частные лица, группа лиц, связанных договорными соглашениями и экономическими интересами, в отдельных случаях государство в лице соответствующих органов. Объектом предпринимательства является осуществление наиболее эффективной комбинации факторов производства с целью максимизации прибыли.

Условия ведения предпринимательской деятельности:

- 1) самостоятельность и независимость хозяйствующих субъектов, наличие у них определенных прав и свобод;
- 2) ответственность за принимаемые решения, их последствия и связанный с этим риск;

3) ориентация на достижение коммерческого успеха, стремление к увеличению прибыли.

Предпринимательство как особый тип экономического мышления характеризуется совокупностью оригинальных взглядов и подходов к принятию решений, которые реализуются в практической деятельности.

Свойства предпринимательства:

- мобильность и динамичность – предприниматель непрерывно ищет новые способы действий, которые по замыслу должны привести его к успеху;

- поиск - искать клиента, финансы, материалы, транспорт, помещения, контакты и т.п.

Предприниматель может заниматься любыми видами деятельности, если они не запрещены законом, включая хозяйственно-производственную, торгово-закупочную, инновационную, консультационную и др., коммерческое посредничество, а также операции с ценными бумагами.

В Российской Федерации структура хозяйственно-правовых форм определена Гражданским кодексом РФ. Все участники предпринимательской деятельности по юридическому статусу разделяются на физических и юридических лиц, а по цели деятельности — на коммерческие и некоммерческие организации (рис. 22).



Рис. 22. Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности в России

К физическим лицам отнесены граждане, осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица под свою имущественную ответственность.

Юридическими лицами признаются организации, в том числе и создаваемые отдельными гражданами, которые имеют обособленное имущество, самостоятельный баланс, могут приобретать имущественные и неимущественные права и отвечают своим имуществом по возникающим в отношении их обязательствам.

Коммерческой организацией является предпринимательское образование, преследующее извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности. Некоммерческой организацией является образование, не имеющее извлечение прибыли в качестве цели своей деятельности и не распределяющее полученную прибыль среди участников.

2. Риск и неопределенность в предпринимательской деятельности

Риск — это опасность возникновения непредвиденных потерь ожидаемой прибыли, доходов или имущества, денежных средств по сравнению с вариантом, предусмотренным прогнозом, планом, проектом вследствие случайного характера принимаемых хозяйственных решений или совершаемых действий, неблагоприятных обстоятельств. Под риском понимается ситуация, когда, зная вероятность каждого возможного исхода, все же нельзя точно предсказать конечный результат.

Риск можно классифицировать по следующим признакам:

- 1) по источнику возникновения: хозяйственный; связанный с личностью человека; обусловленный природными факторами;
- 2) по причине возникновения: неопределенность будущего; непредсказуемость поведения партнеров; недостаток информации;
- 3) по уровню риска: допустимый; критический; катастрофический;
- 4) по сфере возникновения: производственный; коммерческий; финансовый; валютный; процентный; инфляционный.

Основной способ снижения риска — страхование, то есть процедура, позволяющая субъекту обменять риск больших потерь на определенность малых. Существуют следующие способы страхования:

- объединение риска (страховые компании);
- распределение риска (хеджирование) в случае возможного крупного ущерба;
- диверсификация (вложение финансовых средств в разные сферы).

3. Понятие и классификация предприятия

Предприятие — это самостоятельная хозяйственная единица, обладающая правом юридического лица, владеющая производственными факторами для производства и реализации материальных благ и услуг.

Функции предприятия: удовлетворение потребностей покупателей и получение минимальной прибыли. Получение прибыли является и целью хозяйственной деятельности предприятия.

Признаки предприятия:

- 1) экономическая обособленность выражается в обособленности ресурсов предприятия в виде замкнутого хозяйственного оборота; воспроизводство осуществляется за счет результатов своей хозяйственной деятельности;
- 2) хозяйственная деятельность выражает имущественно-правовые отношения предприятия как юридического лица.

Предприятия классифицируются по ряду направлений:

1) В зависимости от организационных форм и форм собственности предприятия подразделяются:

- на индивидуальное, семейное, основанное на частной собственности;
- коллективное;
- производственные кооперативы;
- акционерные общества;
- общественные организации;
- религиозные организации;
- государственные, основанные на государственной собственности;
- совместные организации;
- арендные.

2) Отраслевая принадлежность определяется рядом признаков: характером воздействия на предмет труда, экономическими назначениями продукции, характером технологического процесса.

• По характеру воздействия на предмет труда они делятся на предприятия добывающей и обрабатывающей промышленности. Предприятия добывающей промышленности добывают сырье и топливо из недр. К ним относят рудники, горно-обогатительные комбинаты и производственные объединения.

• Предприятия обрабатывающей промышленности занимаются переработкой промышленного и с.-х. сырья.

• По экономическим назначениям, то есть по ее роли в производстве ВВП, все предприятия делятся на две группы: производящие средства производства и производящие предметы потребления.

• По характеру технологических и производственных процессов предприятия подразделяются на две группы: с прерывным и непрерывным производством.

3) По времени работы в течение года различают предприятия круглогодичного и сезонного действия.

4) По уровню концентрации производства предприятия бывают крупные, средние и мелкие. Это зависит от разного выпуска продукции, численности рабочих, стоимости основных фондов.

5) По типу производства различают предприятия с массовым, серийным и единичным производством.

6) По степени механизации и автоматизации выделяют предприятия с автоматизированным, комплексным и механизированным производством.

Виды предприятий согласно Гражданскому кодексу РФ:

1) Хозяйственные товарищества и общества — это коммерческие организации с разделенным на доли уставным капиталом.

2) Производственные кооперативы — это добровольные объединения граждан на основе членства для совместной хозяйственной деятельности.

3) Государственные и муниципальные предприятия. Унитарные предприятия — это коммерческие организации, не наделенные правом собственности, не закрепленное за ними собственником имущества.

4) Некоммерческие организации — это потребительские кооперации, общественные и религиозные организации, фонды, учреждения, созданные для осуществления разных функций некоммерческого характера.

Принципы функционирования предприятия:

1) соизмерение в денежном выражении затрат и результатов хозяйственной деятельности;

2) получение максимальной прибыли при минимальных затратах капитала;

3) рациональное использование капитала;

4) сокращение издержек производства;

5) повышение уровня нормирования;

6) совершенствование организаций труда и производства.

4. Открытие и закрытие предприятий, их санкция и банкротство

Предприятие может открываться по решению либо собственника имущества или уполномоченного органа.

Государственная регистрация предприятия осуществляется по месту нахождения предприятия.

Первым шагом к созданию коммерческой организации является общее собрание ее учреждений, выработка документов.

Начальный этап создания коммерческой организации — выработка и утверждение ее учредительных документов. Учредительными документами являются устав или учредительный договор и устав, или только учредительный договор. Учредительный договор заключается в письменной форме путем составления единого документа. В договоре должны быть указаны дата или срок его действия. Устав — важнейший документ, устанавливающий правовой статус организации. Основные назначения устава — это информировать контрагентов и иных лиц в круге ее деятельности, правах и обязанностях.

Государственная регистрация — заключительный этап создания коммерческой организации.

Сам процесс государственной регистрации можно разделить на этапы:

- 1) подача необходимых документов;
- 2) проведение их правовой экспертизы;
- 3) получение временного свидетельства о регистрации;
- 4) получение постоянного свидетельства о регистрации.

Реорганизация — прекращение организации с правопреемством, то есть с переходом ее прав и обязанностей другим лицам. Реорганизация бывает добровольной и принудительной. Действующим законодательством предусмотрены способы реорганизации: слияние, присоединение, разделение, выделение, преобразование.

Ликвидация — прекращение субъекта хозяйственного права без правопреемства. Добровольная ликвидация осуществляется по решению учредителей либо органа юридического лица, уполномоченного на то учредительными документами.

Санация предприятий — это система государственных и банковских мер по предотвращению банкротства предприятий, фирм, улучшения их финансового состояния посредством кредитования, реорганизации, изменения вида.

Банкротство предприятий — признанная арбитражным судом или объявленная должником неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам.

Гражданин может быть признан банкротом, если денежные обязательства перед кредиторами не исполняются в течение трех месяцев. Юридическое лицо считается неспособным удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и исполнять обязанность по уплате обязательных платежей, если соответствующие обязательства не исполнены им в течение трех месяцев.

5. Контрольные вопросы:

- 1) Предпринимательская деятельность: сущность и виды
- 2) Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности
- 3) Риск в предпринимательской деятельности: понятие и классификация
- 4) Страхование и его способы
- 5) Предприятие: понятие и классификация
- 6) Виды предприятий по ГК РФ
- 7) Предприятие: функции, цель, признаки, принципы функционирования
- 8) Открытие и закрытие предприятий
- 9) Санация и банкротство предприятий

Тема 11. Издержки производства и прибыль предприятия

1. Издержки производства и их классификация

Издержки — денежное выражение использования производственных ресурсов, в результате которого осуществляются производство и реализация продукции.

К явным относятся все издержки фирмы на оплату используемых факторов производства (например, зарплата рабочим, менеджерам, оплата транспортных расходов и пр.). Сумма всех явных издержек выступает как себестоимость продукции, а разница между рыночной ценой и себестоимостью — как прибыль.

Неявными (вмененными) называются издержки использования ресурсов, являющихся собственностью фирмы. Собственник земли не платит ренту, однако, обрабатывая землю самостоятельно, отказывается тем самым от сдачи ее в аренду и от дохода, возникающего в связи с этим.

Прямые издержки непосредственно относятся к товару или услуге, включаются в себестоимость единицы товара (услуги). Это издержки на сырье и материалы, используемые при производстве и реализации товара или услуги, сдельная заработная плата рабочих, занятых производством товара, расходы на упаковку, маркировку товара и т.п.

Косвенные (непрямые) издержки — это издержки, не связанные напрямую с тем или иным товаром, издержки, которые относятся к фирме в целом. Они включают расходы на содержание административного аппарата; транспортные расходы; арендную плату, проценты за кредит и т.п.

Внешние и внутренние издержки. Издержки рассматриваются еще под одним углом зрения. Часть используемых экономических ресурсов может принадлежать фирме, находиться в собственности ее владельцев. Другую часть ресурсов фирма приобретает у поставщиков, не являющихся владельцами фирмы. Так, в собственности фирмы могут находиться большая часть производственных помещений и оборудования, транспортные средства и т.д. В то же время фирма покупает сырье и материалы, топливо, энергию, трудовые услуги и т.д. Использование любого ресурса сопряжено с издержками. Денежные расходы фирмы на покупку сырья, энергии и т.п. у поставщиков, не являющихся владельцами фирмы, называются внешними издержками. Издержки на собственные, принадлежащие фирме, ресурсы называются внутренними. Они не оплачиваются ею и равны платежам, которые в полном объеме получает фирма при наилучшем из возможных способов применения.

Бухгалтерские издержки — внешние издержки (денежные расходы на оплату ресурсов поставщиков, не принадлежащих к числу владельцев данной фирмы). Экономические издержки — внешние и внутренние издержки (издержки на собственные и самостоятельно используемые ресурсы).

Постоянные издержки FC (англ. — fixed costs) не меняются при изменении объема производства, остаются стабильными. К ним относятся прежде всего амортизация основного капитала (машин и оборудования, зданий, сооружений и т.п.), затраты на оплату труда управленческого персонала, расходы на рекламу, арендная плата и т.п. Понятие постоянных издержек может быть проиллюстрировано на графике (рис. 23).



Рис. 23. Постоянные издержки

Переменные издержки VC (англ. — variable costs) возрастают с расширением объема производства и уменьшаются при его сокращении (рис. 24). К переменным относят все прямые затраты на сырье, материалы, рабочую силу и т.п., которые изменяются в зависимости от изменения масштабов деятельности.

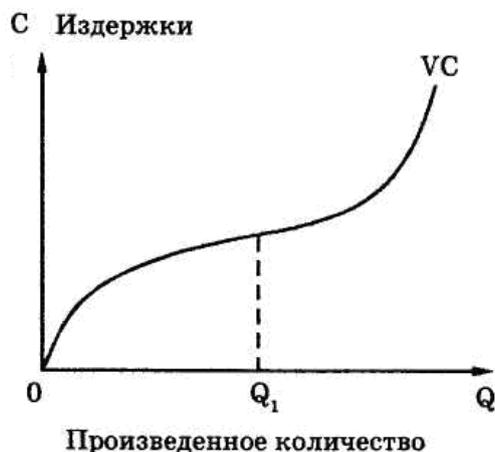


Рис. 24. Переменные издержки

Сумма постоянных и переменных издержек представляет собой валовые, или совокупные, издержки фирмы TC (англ. total costs). Общие издержки являются функцией от произведенной продукции (Q): $TC = f(Q) = FC + VC$. Графически это означает суммирование кривых постоянных и переменных издержек (рис. 25).

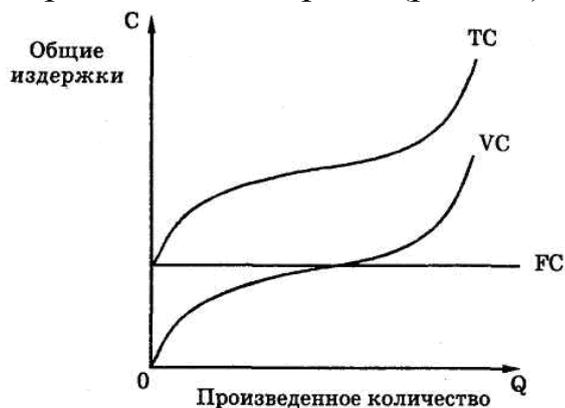


Рис.25. Валовые (общие) издержки

Но производителю интересно знать величину не столько общих издержек, сколько средних, так как за ростом общих издержек может быть скрыто снижение средних. Под средними понимаются издержки фирмы на производство и реализацию единицы товара:

- средние постоянные издержки AFC (англ. — average fixed costs) рассчитываются путем деления постоянных издержек фирмы на количество производимой продукции: $AFC = FC/Q$. С увеличением объема производства растет общая выручка, то средние постоянные издержки представляют собой все меньшую и меньшую величину, приходящуюся на единицу изделий (рис. 26);

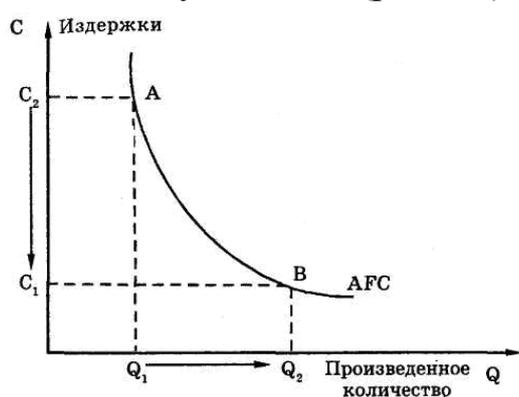


Рис. 26. Кривая средних постоянных издержек

- средние переменные издержки AVC (англ. — average variable costs) — это переменные издержки в расчете на единицу продукции: $AVC = VC/Q$. Они достигают своего минимума, когда достигнут технологически оптимальный размер предприятия (рис. 27).

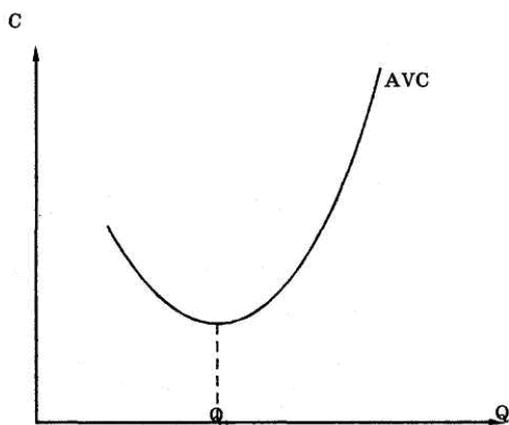


Рис. 27. Кривая средних переменных издержек

- средние валовые издержки.

$$ATC = AFC + AVC = (FC + VC) / Q$$

Видно, что средние валовые издержки уменьшаются с ростом объема производства. Это происходит потому, что по мере расширения постоянные издержки фирмы ложатся на все большее и большее количество изделий, что приводит к их удешевлению.

Закон убывающей отдачи. В соответствии с этим законом непрерывное увеличение использования одного переменного ресурса в сочетании с неизменным количеством других ресурсов на определенном этапе приведет к прекращению роста отдачи, а затем и к ее снижению. Объясним это на примере. Допустим, на предприятии на имеющемся оборудовании рабочие производят продукцию в одну смену. Стремясь увеличить производительность и доходность, предприниматель, последовательно нанимая больше рабочих, организует работу в три смены. Это дает положительный эффект, растут производительность и доходность предприятия. Но если и дальше продолжать нанимать рабочих, то дальнейшего роста доходности уже не будет. Такой постоянный фактор, как оборудование, уже исчерпал свои возможности. Приложение к нему дополнительных трудовых ресурсов теперь не будет давать прежнего эффекта, напротив, начиная с этого момента эффективность добавочных вложений будет уменьшаться, издержки на единицу продукции — возрастать.

Таким образом, этот закон определяет взаимосвязи между затратами в производстве и выпуском продукции. Суть закона убывающей отдачи состоит в том, что начиная с некоторого момента каждая добавочная единица переменного фактора приносит меньшее приращение общего выпуска продукции, чем предыдущая.

Прирост издержек, связанный с выпуском дополнительной единицы продукции, то есть отношение прироста переменных издержек к вызванному ими приросту продукции, называется предельными издержками фирмы MC (англ. marginal costs):

$$MC = \Delta VC / \Delta Q,$$

где ΔVC — прирост переменных издержек; ΔQ — прирост объема производства.

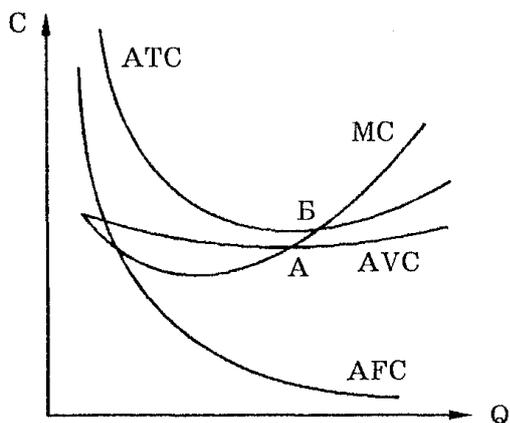


Рис.28. Семейство кривых издержек фирмы в краткосрочном периоде:

C — издержки; Q — объем выпуска; AFC — средние постоянные; AVC — средние переменные издержки; ATC — средние валовые издержки; MC — предельные издержки

С момента пересечения кривой предельных издержек и кривой средних переменных издержек (точка А) средние переменные издержки начинают возрастать. Такая же закономерность существует для кривых предельных и средних валовых издержек: кривая предельных издержек пересекает кривую средних валовых издержек в точке с их минимальным значением (точка Б).

Задача. Заполните пустые ячейки табл. 8.

Таблица 8.

Постоянные, переменные, валовые и средние издержки фирмы

Объем, тыс.шт.	Издержки фирмы, тыс. руб.			Средние издержки, руб.			Предельные издержки, руб.
	постоя нные	перемен ные	валов ые	постоя нные	перемен ные	валов ые	
1	60	45					
2	60	85					
3	60	120					
4	60	150					
5	60	185					

6	60	225					
7	60	270					
8	60	325					
9	60	390					
10	60	465					

Решение представлено в табл. 9.

Таблица 9

Объем, тыс.шт	Издержки фирмы, тыс. руб.			Средние издержки, руб.			Предельные издержки, руб.
	постоя нные	переме нные	валов ые	постоя нные	перем енные	валов ые	
1	60	45	105	60	45	105	45
2	60	85	145	30	42,5	72,5	40
3	60	120	180	20	40	60	35
4	60	150	210	15	37,5	52,5	30
5	60	185	245	1	37	49	35
6	60	225	285	10	37,5	47,5	40
7	60	270	330	8,7	38,5	47,2	45
8	60	325	385	7,5	40,6	48,1	55
9	60	390	450	6,7	43,3	50	65
10	60	465	525	6	46,5	52,5	75

Средние переменные издержки падают при объеме от 1 до 5 тыс.шт., от 6 и далее они растут.

Средние валовые издержки при объеме от 1 до 7 тыс.шт. снижаются, а далее возрастают.

Средние переменные издержки будут минимальными в точке А при производстве 5 тыс. ед. продукции (в табл. 2 минимальные средние переменные издержки составляют 37 руб.). Минимальные средние валовые издержки составляют 47,2 руб. при производстве 7 тыс. ед. продукции (точка Б).

2. Краткосрочный и долгосрочный периоды. Отдача от масштаба производства

В теории фирмы важную роль играет фактор времени.

Кратчайший период — все факторы производства постоянны.

Краткосрочный (или короткий) период — это отрезок времени, в течение которого одни факторы производства являются постоянными, а другие — переменными. Возможности свободного доступа новых фирм в

отрасль в краткосрочном периоде весьма ограничены. Фирма имеет возможность варьировать только степень загрузки производственных мощностей.

Долгосрочный (длительный) период — это отрезок времени, в течение которого все факторы являются переменными. В долгосрочном периоде фирма может изменять все параметры производства.

Разграничение трех периодов имеет важное значение для анализа издержек и особенностей поведения фирмы в условиях совершенной и несовершенной конкуренции.

Анализ изменения долгосрочных издержек важен для выбора стратегии фирмы в области масштабов своей деятельности.

Задача. Допустим, наша хлебопекарня выпекает булочки. Проанализировав издержки, мы пришли к выводу, что минимальными они будут при производстве 1000 булочек ежедневно. Кривая средних валовых издержек ATC_1 изображена на рис. 29. Если пекарня будет выпускать большее количество булочек, то ее средние валовые издержки возрастут.

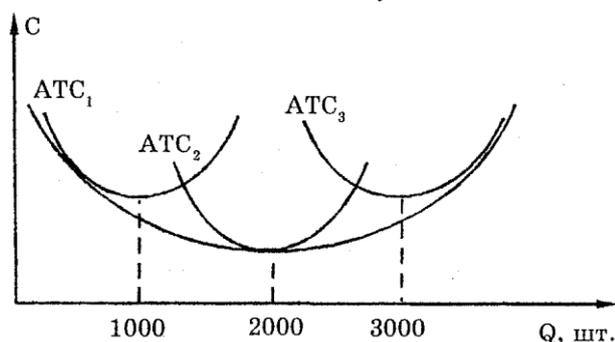


Рис. 29. Средние издержки фирмы в краткосрочном и долгосрочном периодах: ATC_1 , ATC_2 , ATC_3 — кривые средних валовых издержек в краткосрочном периоде; AC — кривая средних издержек в долгосрочном периоде

Нивелировать действие закона убывающей отдачи можно, только расширив масштабы производства, открыв новый цех с новым оборудованием. На этом новом, более крупном предприятии (кривая средних валовых издержек ATC_2) закон убывающей производительности (доходности) начнет действовать при большем объеме выпуска и минимальные издержки на одну булочку будут достигнуты при выпечке 2000 шт. ежедневно.

Если мы и дальше будем расширять предприятие, то кривая средних валовых издержек ATC_3 поднимется вверх и минимальные издержки при выпечке 3000 булочек будут выше, нежели при выпечке 2000 булочек. Дуга AC , описывающая кривые ATC_1 , ATC_2 , ATC_3 , будет представлять собой

кривую долгосрочных средних валовых издержек при разных масштабах производства. Минимальными издержки будут при выпечке 2000 булочек ежедневно.

Положение кривой средних долгосрочных издержек предприятия связано с положительным и отрицательным эффектом масштаба. Эффект масштаба будет положительным, если при увеличении размеров предприятия средние издержки уменьшаются, и отрицательным — если они увеличиваются.

Эффектом масштаба называют эффект, связанный с изменением стоимости единицы продукции в зависимости от размеров предприятия его масштаба. Рассматривается в долгосрочном периоде. Обычно речь идет о снижении затрат на единицу продукции при укрупнении производства

Положительный эффект от масштаба происходит, когда при увеличении размеров предприятия и количества выпускаемой продукции, затраты на единицу продукции уменьшаются. Обычно связан с углублением разделения труда. Благодаря этому эффекту, очень выгодным оказался переход от ручного труда к мануфактуре и затем к конвейеру.

Отрицательный эффект от масштаба обратный положительному эффекту, при котором средние издержки увеличиваются вместе с ростом предприятия. Связывается с некоторой потерей управляемости. Наблюдается при добыче полезных ископаемых, связан с тем, что извлечь каждую последующую тонну угля или баррель нефти из-под земли сложнее, чем предыдущую.

В нашем примере оптимальным по размеру является предприятие, выпускающее 2000 булочек ежедневно. Если рыночный спрос превышает это количество, целесообразно создать новое предприятие, а не расширять уже работающее.

3. Доход и прибыль предприятия

Валовой доход фирмы представляет собой выручку от реализации произведенных продукции и услуг. Доход зависит от двух параметров: от объема продукции и уровня цен.

На рынке совершенной конкуренции фирма реализует любое количество продукции по цене, заданной рынком, поэтому валовой доход

$$TR = Q \times P.$$

Если построить график валового дохода, то это будет прямая линия, восходящая из начала координат. Средний доход фирмы определяется на единицу продукции

$$ATR = TR / Q.$$

Любую дополнительную единицу продукции на рынке совершенной конкуренции фирма продает по одной и той же цене и предельный доход — доход, полученный от продажи дополнительной единицы продукции, равен цене товара. Если дополнительно производится ΔQ изделий, то предельный доход также равен цене товара:

$$MR = \Delta TR / \Delta Q = \Delta QP / \Delta Q = P$$

На рынке несовершенной конкуренции — чистой монополии, олигополии — в приведенные определения дохода необходимо внести уточнения. Так, чтобы реализовать больший объем продукции, чистый монополист вынужден снижать цену.

Предельный доход монополиста представляет дополнительный доход, получаемый от продажи еще одной дополнительной единицы продукции.

$$MR = P - Q * \Delta P / \Delta Q$$

Отсюда следует важный вывод: для чистого монополиста предельный доход всегда меньше цены, по которой продается любая дополнительная единица продукции. Если зависимость спроса от цены и предельного дохода от объема выпуска линейна, т.е. линии спроса и предельного дохода — прямые, то линия предельного дохода всегда располагается ниже линии спроса.

Прибыль — это вознаграждение такого специфического фактора производства как предпринимательство; это превышение доходов от продажи товаров или услуг над издержками (выручка предприятия — издержки предприятия).

Экономическую прибыль определяют вычитанием из общей выручки всех издержек (внутренних и внешних). Бухгалтерская прибыль равна разности общей выручки фирмы от реализации продукции и внешних издержек.

Различают валовую и чистую прибыль. Валовая прибыль определяется как разность между ценой реализации продукции и полной себестоимостью. После уплаты из валовой прибыли процентов за кредит, налогов, арендной платы, других платежей остается часть средств, образующих чистую прибыль. Чистая прибыль используется на производственные и социальные нужды предприятия, в том числе на

накопление, экологию, подготовку и переподготовку кадров, уплату дивидендов и другие цели.

Функции прибыли:

1) характеризует конечные финансовые результаты деятельности фирмы;

2) является главным источником финансирования затрат на развитие производства и социальное развитие предприятия.

Принцип максимизации прибыли.

1. Метод сопоставления валовых показателей предполагает расчет прибыли при различных значениях объема производства и реализации продукции путем вычета суммы общих (валовых) издержек ТС из общего дохода (валовой выручки) TR (total revenue). Общий доход исчисляется путем умножения количества реализованной продукции Q на ее рыночную цену P:

$$TR = Q \times P$$

Оптимальный объем производства и реализации определяется по максимальной величине прибыли:

$$TR - TC = \text{Прибыль} \rightarrow \max$$

2. Метод сопоставления предельных показателей. При оптимизации с помощью метода сопоставления предельных показателей используются предельные издержки MC (marginal costs) и предельный доход MR (marginal revenue). Под предельным доходом понимается изменение выручки предприятия ΔTR в результате изменения величины сбыта ΔQ :

$$MR = \Delta TR / \Delta Q$$

До тех пор, пока величина предельного дохода (дополнительного дохода на единицу продукции) превышает величину предельных издержек (дополнительных издержек на ту же единицу продукции), увеличение производства и реализации увеличивает прибыль. Оптимальная величина объема производства и реализации достигается тогда, когда предельные издержки становятся равными предельному доходу. При дальнейшем увеличении объема производства величина дополнительных издержек превысит величину дополнительного дохода на единицу продукции, вследствие чего уменьшится прибыль:

$$MR - MC \rightarrow 0$$

В одних случаях цена продукции — это внешний по отношению к фирме фактор, в других — фирма, основываясь на анализе потребительских предпочтений, сама определяет цену продукции. Поэтому анализ выбора фирмой объема производства, обеспечивающего

ей максимальную прибыль или минимальные убытки, всегда сопряжен с условиями и типом рынка.

4. Контрольные вопросы:

- 1) Постоянные, переменные и совокупные издержки, их графики и расчет
- 2) Средние постоянные, средние переменные и средние валовые издержки, их графики и расчет
- 3) Предельные издержки, их кривая и расчет
- 4) Закон убывающей отдачи
- 5) Краткосрочный и долгосрочный периоды
- 6) Отдача от масштаба производства
- 7) Выручка: сущность и виды
- 8) Прибыль: понятие, виды и функции
- 9) Принцип максимизации прибыли

Список используемой литературы

- 1) Бассовский Л. Е., Фомичева И. В., Косцов Т. В. Экономика: Курс лекций / Под ред. Проф. Л. Е. Басовского. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 160 с.
- 2) Борисов Е. Ф. Экономическая теория: Учебник – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт-Издат, 2004. – 399 с.
- 3) Бюджетная система России: Учебник для вузов/ Под ред. проф. Г.Б. Поляка. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1999. - 550 с.
- 4) Вигман С. Л. Финансы, деньги, кредит в вопросах и ответах: учеб. пособие. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2005. – 256 с.
- 5) Войтов А. Г. Экономика. Общий курс. (Фундаментальная теория экономики): Учебник. – 8-е перераб. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2003. – 600 с.
- 6) Герасимов Б.И., Иода Ю.В. Введение в экономику: Основы экономического анализа: Учеб. пособие. Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2004. – 140 с.
- 7) Годин А. М., Подпорина И. В. Бюджет и бюджетная система Российской Федерации: Учебное пособие. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2002. — 340 с.
- 8) Евстигнеев Е. Н., Викторова Н. Г. Основы налогообложения и налогового законодательства. – СПб.: Питер, 2004. – 256 с.: ил. – (Серия «Краткий курс»)
- 9) Ермишин П.Г. Основы экономической теории: Курс лекций. – Международный Таврический эколого-политологический университет, 1994. <http://www.aup.ru/books/m63/>
- 10) Жук С.И. Экономическая теория: лекции. – Казань: Камском Государственном Политехническом Институте (КамГПИ), 2004. // URL: <http://e-theory.narod.ru/index.html>
- 11) Журавлева Г.П. Экономика: Учебник. — М.: Юристь, 2001. — 574 с.
- 12) Зайцев Н.Л. Краткий словарь экономиста. – 4-е изд., доп. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 224 с. – (Б-ка малых словарей «ИНФРА-М»).
- 13) Кравцова Г.Ф., Цветков Н.И., Островская Т.И. Основы экономической теории (макроэкономика). Учебное пособие – Хабаровск: ДВГУПС, 2001.
- 14) Курс экономической теории: учебник – 4-е дополненное и переработанное издание – Киров: «АСА», 2000 г. – 752 с.

15) Курс экономической теории: Учебное пособие / Под ред. Сидоровича А.В. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Изд-во «Дело и Сервис», 2001. – 832 с. – (Серия «Учебники МГУ им. М.В. Ломоносова»).

16) Лиманова Е.Г., Буфетова Л.П. Основы экономики. Учебное пособие для школьников (выпуск 2). Новосибирск: Новосибирский государственный университет. – 113 с.

17) Литовских А.М., Шевченко И.К. Финансы, денежное обращение и кредит. Учебное пособие. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2003. – 135 с.

18) Менеджмент организации /Т.В. Алесинская, Л.Н. Дейнека, А.Н. Проклин, Л.В. Фоменко и др.; Под общей ред. В.Е. Ланкина. - Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2006. - 241 с.

19) Методические рекомендации по работе в табличном редакторе Microsoft Excell и информационном продукте Mathcad.

20) Микроэкономика. Теория и российская практика: Учеб. для вузов по эконом. спец /А.Г. Грязнова, А.Ю. Юданов, О.В. Карамова и др. ; Под ред. А.Г. Грязновой, А.Ю. Юданова; Фин. акад. при Правительстве РФ. — 2-е изд. — М.: ИТД «КноРус», 2001. —541 с.: граф.

21) Мировая экономика: Учебник/Под ред. проф. А. С. Булатова. – М.: Юристъ, 2001. – 734 с.

22)Налоги и налогообложение. 4-е изд. / Под ред. М. В. Романовского, О. В. Врублевской. – СПб.: Питер, 2003. – 576 с.: ил.

23) Николаева Л.А., Черная И.П. Экономическая теория: Учебно-методическое пособие. – Уфа: ВГУЭС, 1999.

24) Новый экономический словарь / Авт.-сост. В.Н. Копорулина, Д.В. Остапенко; под общ. Ред. П.Я. Юрского. – Изд. 2-е - Ростов н/Д.: Феникс, 2007. – 432 с. – (Словари).

25) Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. — 2-е изд., испр. М.: ИНФРА-М, 1999. 479 с.

26) Сборник задач по микроэкономике. К «Курсу микроэкономики» Р. М. Нуреева / Гл. ред. д. э. н., проф. Р. М. Нуреев. — М.: Норма, 2005. — 432 с.

27) Седов В.В. Экономическая теория: В 2 ч. Ч. 1. Введение в экономическую теорию: Учеб. пособие / Челяб. гос. ун-т. Челябинск, 2002. – 115 с.

28) Седов В.В. Экономическая теория: В 3 ч. Ч. 2. Микроэкономика: Учеб. пособие. – Челябинск: Челяб. гос. ун-т., 2002. – 115 с.

29) Седов В.В. Экономическая теория: В 3 ч. Ч. 3. Макроэкономика: Учеб. пособие / Челяб. гос. ун-т. Челябинск, 2002. – 115 с.

30) Сергеев И. В. Экономика предприятия: Учеб. пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 304 с.: ил.

31) Современная экономика. Лекционный курс. Многоуровневое учебное пособие. – Ростов на Дону: издательство «Феникс», 2000 – 544 с.

32) Степанов В., Ковалев Н., Скольцев М. Основы экономики для студентов вузов. Серия «Шпаргалки». – Ростов н/Д: Феникс, 2004. – 192 с.

33) Финансы, денежное обращение и кредит: Учебник. – 2-е изд., перераб. и доп./В. К. Сенчагов, А. И. Архипов и др. Под ред. В. К. Сенчагова, А. И. Архипова. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2004. – 720 с.

34) Финансы, денежное обращение и кредит: Учебник. Краткий курс. /Под ред. д. э. н., проф. Н.Ф. Самсонова. — М.: ИНФРА-М, 2004. — 302 с. — (Серия «Высшее образование»).

35) Финансы, денежное обращение и кредит: Учебник/М. В. Романовский и др.; Под ред. М. В. Романовского, О. В. Врублевской. – М.: Юрайт-М, 2001. – 543 с.

36) Фролова Т.А. Макроэкономика: конспект лекций. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2006. // URL: <http://www.aup.ru/books/m173/>

37) Экономика предприятия: Учебник для вузов/Под ред. проф. В. Я. Горфинкеля, проф. В. А. Швандара. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 718 с.

38) Экономика: Учебник / Под ред. д.э.н., проф. Ю.Ф. Симионова. – Ростов н/Д: Феникс, 2007. – 477 с.

39) Экономика: Учебник. 3-е изд., перераб. и доп. / Под ред. д-ра экон. Наук проф. А. С. Булатова. – М.: Юристъ, 2001. – 896 с.

40) Экономическая теория / Под ред. А. И. Добрынина, Л. С. Тарасевича, 3-е изд. – СПб: Изд. СПбГУЭФ, Изд. «Питер», 2004. – 544 с.: ил.

41) Экономическая теория: практикум / Г.М. Гукасьян, В.А. Амосова, Г.А. Маховикова. Под общей ред. Гукасьян Г.М. – СПб.: Питер, 2003. – 400 с.: ил. – (Серия «Учебные пособия»).

42) Экономическая теория: практикум / О.В. Корниенко. – Ростов н/Д: Феникс, 2005. – 256 с. – (Серия «Высшее образование»).

43) Экономическая теория: Учеб. для студ. высш. учеб. заведений / Под ред. В. Д. Камаева. – 6-е изд., перераб. и доп. - М.: Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 2000. – 640 с.: ил.

44) Ядгаров Я.С. История экономических учений: Учебник для вузов. 3-е издание. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 320 с.

45) Янова В.В. Экономика. Курс лекций: Учебное пособие для вузов / В.В. Янова. — М: Издательство «Экзамен», 2005. — 384 с. (Серия «Курс лекций»)

Термины и определения

Авизо – поручение на зачисление или списание денежных средств по счетам в банке. Различаются авизо кредитовые (деньги зачисляются) и дебитовые (деньги списываются).

Авуар (налоговый) – налоговый кредит, открытый любому налогоплательщику (компании или физическому лицу), получающему дивиденды, распределяемые компаниями, которые платят налог на фирмы.

Аккредитив – поручение банку о выплате определенной суммы физическому или юридическому лицу при выполнении указанных в аккредитивном письме условий.

Активы предприятия – собственность предприятия, отражаемая в активе баланса. В основном существуют три вида активов: 1) текущие активы, состоящие из денежного капитала и средств, которые могут быть быстро трансформированы в наличные деньги; 2) основной капитал с длительным сроком службы, используемый предприятием при производстве товаров и услуг; 3) прочие активы, которые включают нематериальные активы, не имеющие натурально-вещественной формы, но ценные для предприятия, капиталовложения в другие компании, долгосрочные ценные бумаги, расходы будущих периодов и различные другие активы.

Акциз – вид косвенного налога, взимаемого в цене товаров. Акцизы были широко распространены уже в XIX веке. Развитие акцизного обложения привело к появлению универсального акциза в виде налога с оборота, налога с продаж, налога на добавленную стоимость. Различают индивидуальные акцизы (по отдельным видам и группам товаров) и универсальные (например, налог на добавленную стоимость).

Акционерное общество – компания, являющаяся юридическим лицом, капитал которой состоит из взносов пайщиков-акционеров и учредителей. Форма организации производства на основе привлечения денежных средств путем продажи акций. Существуют закрытые и открытые акционерные общества.

Акционерный капитал – основной капитал акционерного общества, размер которого определяется его уставом. Образуется за счет заемных средств и эмиссии (выпуска) акций.

Акция – ценная бумага, выпускаемая акционерным обществом, дающая право ее владельцу, члену акционерного общества, участвовать в его управлении и получать дивиденды из прибыли.

Акция именная – акция с указанием ее владельца. Распространяется в порядке открытой подписки. Может быть простой и привилегированной.

Акция обыкновенная – акция с нефиксированным дивидендом, размер которого определяется общим собранием акционеров после уплаты фиксированного процента держателям привилегированных акций.

Акция на предъявителя – акция, содержащая имя ее держателя. Может быть простой и привилегированной.

Акция привилегированная – акция, дивиденд которой фиксируется в виде твердого процента, выплачиваемого в первоочередном порядке независимо от величины прибыли компании. Эта акция не дает права голоса, ее владелец не участвует в управлении компанией.

Амнистия (налоговая) – комплекс мероприятий по погашению задолженности по налоговым и другим обязательным платежам налогоплательщиками, а также освобождение от уплаты штрафов и пеней с сумм добровольно уплачиваемых ими платежей в бюджет и внебюджетные государственные фонды.

Амортизационные средства – финансовые средства, выделяемые специальным назначением для сохранения и возобновления основных фондов предприятия.

Амортизационный фонд – денежные средства, предназначенные для простого и расширенного воспроизводства основных фондов.

Амортизация – постепенное перенесение стоимости основных фондов на производимые с их помощью продукты или услуги; целевое накопление средств и их последующее применение для возмещения изношенных основных фондов.

Аренда – имущественный наем, основанный на договоре о предоставлении имущества во временное пользование за определенную плату.

Аудиторский контроль – независимый вневедомственный финансовый контроль, проводимый аудиторской фирмой, имеющей лицензию на осуществление аудиторской деятельности. Основная задача – установление достоверности, полноты и реальности бухгалтерской и финансовой отчетности и соблюдение финансового законодательства.

Баланс – основной комплексный документ бухгалтерского учета, содержащий информацию о составе и стоимостной оценке средств предприятия (активов) и источниках их покрытия (пассив).

Балансовая прибыль – общая сумма прибыли предприятия по всем видам деятельности, отражаемая в его балансе.

Банковский кредит – кредит, выдаваемый в виде денежных ссуд хозяйственным субъектам и другим заемщикам.

Банкротство – понятие, означающее разорение, отказ предприятия платить по своим долговым обязательствам из-за отсутствия средств. Как правило, приводит к закрытию или принудительной ликвидации предприятия, распродаже имущества для погашения всех долгов.

Безналичный денежный оборот – часть денежного оборота, в котором движение денег осуществляется в виде перечислений по счетам в кредитных учреждениях и зачетов взаимных требований.

Бизнес-план – программа деятельности предприятия, план конкретных мер по достижению конкретных целей его деятельности, включающий оценку ожидаемых расходов и доходов. Разрабатывается на основе маркетинговых исследований.

Биржевой курс – продажная цена ценной бумаги на фондовой бирже.

Бюджет – форма образования и расходования фонда денежных средств, предназначенных для финансового обеспечения задач и функций государства и местного самоуправления.

Бюджетная классификация РФ – группировка доходов и расходов бюджетов всех уровней с присвоением объектам классификации группировочных кодов.

Бюджетная система Российской Федерации – основанная на экономических отношениях и государственном устройстве Российской Федерации, регулируемая нормами права совокупность федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации, местных бюджетов и бюджетов государственных внебюджетных фондов.

Бюджетная ссуда – бюджетные средства, предназначенные другому бюджету на возвратной, безвозмездной или возмездной основах на срок не более шести месяцев в пределах финансового года.

Бюджетное планирование – централизованное распределение и перераспределение стоимости валового общественного продукта и национального дохода между звеньями бюджетной системы на основе общенациональной социально-экономической программы развития

страны в процессе составления и исполнения бюджетов и внебюджетных фондов разного уровня.

Бюджетное право – совокупность юридических норм, определяющих основы бюджетного устройства страны и порядок составления, рассмотрения, утверждения и исполнения бюджетов, входящих в бюджетную систему страны.

Бюджетное регулирование – перераспределение средств с целью обеспечения территориальным бюджетам минимально необходимого уровня доходов, направляемых на экономическое и социальное развитие территорий.

Бюджетное устройство – организация и принципы построения бюджетной системы, ее структура, взаимосвязь между отдельными звеньями. Определяется государственным устройством. В унитарных (единых, слитных) государствах бюджетная система включает два звена: государственный бюджет и многочисленные местные бюджеты, которые своими доходами и расходами не входят в государственный бюджет. В федеративных государствах бюджетная система включает три звена: государственный и федеральный бюджеты, бюджеты членов федерации.

Бюджетные ассигнования – средства бюджетов разных уровней, направляемые на развитие экономики, финансирование социально-культурных мероприятий, обороны страны, содержание органов государственной власти и управления.

Бюджетный процесс – регламентируемая нормами права деятельность органов государственной власти, органов местного самоуправления и участников бюджетного процесса по составлению и рассмотрению проектов бюджетов различных уровней территориально-административного устройства нашей страны, проектов бюджетов государственных внебюджетных фондов, утверждению и исполнению таких бюджетов, а также по контролю за их исполнением.

Валовая выручка – полная сумма денежных поступлений от реализации товарной продукции, работ, услуг и материальных ценностей.

Валовой доход – характеризует конечный результат деятельности предприятия и представляет собой разницу между валовой выручкой и всеми затратами на производство и реализацию продукции.

Валовая прибыль – часть валового дохода предприятия, которая остается у него после вычета всех обязательных расходов.

Валовой внутренний продукт (ВВП) – обобщающий макроэкономический показатель, отражающий суммарную рыночную

стоимость конечных продуктов и услуг, произведенных на территории страны независимо от национальной принадлежности функционирующих в ее народном хозяйстве юридических и физических лиц за определенный период времени. ВВП – модификация другого макроэкономического показателя – валового национального продукта (ВНП), от которого отличается на величину сальдо расчетов с зарубежными странами.

Валовой доход – разница между выручкой предприятия от реализации продукции и материальными затратами на производство. Включает заработную плату и прибыль или заработную плату и чистый доход. Другими словами, валовой доход отличается от чистого дохода на величину заработной платы.

Вексель – вид ценной бумаги, письменное долговое обязательство установленной формы, наделяющее его владельца (векселедержателя) безоговорочным правом требовать с векселедателя безусловной уплаты указанной суммы денег к определенному сроку. Различают простой и переводный (тратта) векселя. Простой вексель выписывает должник, а переводный, применяемый при кредитовании внешней торговли, – кредитор.

Венчурная фирма – коммерческая научно-техническая фирма, занимающаяся разработкой и внедрением новых технологий и продукции с неопределенным заранее доходом (рискованный вклад капитала).

Венчурное финансирование – обеспечение финансовыми ресурсами инновационной деятельности; финансирование научно-технических исследований.

Внебюджетные специальные фонды – денежные фонды, имеющие строго целевое назначение. Их цель состоит в расширении социальных услуг населению, стимулировании развития отсталых отраслей инфраструктуры, обеспечении дополнительными ресурсами приоритетных отраслей экономики. Важнейшие социальные фонды: Пенсионный фонд, Фонд социального страхования, Фонд обязательного медицинского страхования, Государственный фонд занятости населения.

Внешний долг – обязательства, возникающие в иностранной валюте.

Внутренний долг – обязательства, возникающие в валюте Российской Федерации.

Гарантийное обязательство, или поручение – форма обеспечения банковской ссуды.

Государственное регулирование – законодательно оформленная система внешнего воздействия на рыночных субъектов.

Государственное финансирование – метод безвозвратного предоставления финансовых ресурсов субъектам хозяйствования за счет средств бюджетных и внебюджетных фондов. Посредством государственного финансирования происходит целенаправленное перераспределение финансовых ресурсов между субъектами хозяйствования.

Государственные доходы – денежные отношения по мобилизации финансовых ресурсов в распоряжение государственных структур. Применяются три основных метода мобилизации государственных доходов: налоги, государственные займы, эмиссия (бумажно-денежная и кредитная).

Государственные займы – экономические отношения между государством, с одной стороны, и юридическими и физическими лицами – с другой, при которых заемщиком выступает государство.

Государственные минимальные социальные стандарты – установленные законодательством Российской Федерации минимальные необходимые уровни гарантий социальной защиты, обеспечивающие удовлетворение важнейших потребностей человека.

Государственные расходы – денежные отношения, связанные с использованием централизованных и децентрализованных государственных средств на различные потребности государства. Финансируются государственные расходы в трех формах: самофинансирования, бюджетного финансирования, кредитного обеспечения.

Государственные финансы – сфера денежных отношений по поводу распределения и перераспределения стоимости общественного продукта и части национального богатства, связанная с формированием финансовых ресурсов в распоряжение государства и его предприятий и использованием государственных средств на затраты по расширению производства, удовлетворению растущих социально-культурных потребностей членов общества, нужд обороны страны и государственного управления. Государственные финансы функционируют на федеральном, региональном и местном уровнях и включают бюджет, внебюджетные фонды, государственный кредит, финансы государственных и муниципальных предприятий.

Государственный бюджет – основной финансовый план государства, имеющий силу закона; утверждается законодательными органами власти – парламентами. В России утверждается Государственной Думой и

Советом Федерации, подписывается Президентом РФ. Выражает экономические денежные отношения, опосредующие процесс образования и использования централизованного фонда денежных средств государства. Бюджет государства – основное орудие перераспределения национального дохода.

Государственный внебюджетный фонд – форма образования и расходования денежных средств, образуемых вне федерального бюджета и бюджетов субъектов Российской Федерации.

Государственный кредит – денежные отношения, возникающие у государства с юридическими и физическими лицами в связи с мобилизацией временно свободных денежных средств в распоряжение органов государственной власти и их использованием на финансирование государственных расходов. Основными формами государственного кредита являются займы и казначейские ссуды.

Государственный или муниципальный заем – передача в собственность Российской Федерации, субъекта Российской Федерации или муниципального образования денежных средств, которые Российская Федерация, субъект Российской Федерации или муниципальное образование обязуется возвратить в той же сумме с уплатой процента (платы) на сумму займа.

Государственный или муниципальный долг – обязательства, возникающие из государственных или муниципальных займов, принятых на себя Российской Федерацией, субъектом Российской Федерации или муниципальным образованием, гарантии по обязательствам третьих лиц, другие обязательства, а также принятые на себя Российской Федерацией, субъектом Российской Федерации или муниципальным образованием обязательства третьих лиц.

Государственный финансовый контроль – контроль со стороны органов власти и управления РФ и субъектов РФ, а также специально созданных контрольных органов (Счетная палата РФ, Министерство РФ по налогам и сборам и др.) за соблюдением законодательства в сфере государственных бюджетов и внебюджетных фондов, налогов, финансовой деятельности государственных учреждений и предприятий, организацией денежных расчетов, ведения учета и отчетности.

Дебитор – лицо, получившее продукцию или услугу, но еще не оплатившее их.

Дебиторская задолженность – счета к получению суммы, причитающейся предприятию от покупателей за товары и услуги,

проданные в кредит. В балансе предприятия записываются как текущие активы.

Девальвация – официальное понижение курса национальной валюты по отношению к иностранным валютам.

Денежная единица – установленный в законодательном порядке денежный знак, служащий для соизмерения и выражения цен всех товаров и услуг, являющийся элементом денежной системы.

Денежная масса – совокупность покупательных, платежных и накопленных средств, обслуживающая экономические связи и принадлежащая физическим и юридическим лицам, а также государству. Изменение денежной массы измеряется денежными агрегатами.

Демпинг – практика, используемая в международной торговле, когда товар на экспортном рынке продается по цене ниже внутренней цены данного рынка в целях подавления конкурентов.

Единый сельскохозяйственный налог – установление налоговой ставки от прибыли – 6% при освобождении от большинства традиционных налогов с учетом соответствия срока, вида и масштаба деятельности налоговому законодательству.

Единый налог на вмененный доход – установление налоговой ставки от усредненного дохода по определенному виду деятельности – 15% при освобождении от большинства традиционных налогов.

Инфраструктура – комплекс отраслей хозяйства, обслуживающих промышленное (или какое-либо другое) производство, а также население. Включает транспорт, связь, торговлю, материально-техническое обеспечение, науку, образование, здравоохранение.

Ипотека – сдача недвижимости, земли в залог для получения кредитной ссуды под закладную.

Капитал – стоимость, пускаемая в оборот для получения прибыли.

Капитал оборотный – часть капитала, направляемая на формирование оборотных средств и возвращаемая в течение одного производственного цикла.

Капитал основной – часть капитала, направленная на формирование основных производственных фондов и участвующая в производстве длительное время.

Капитальное строительство – процесс создания и совершенствования основных фондов путем строительства новых, реконструкции, расширения, технического перевооружения и модернизации действующих.

Капитальные вложения – затраты материальных, трудовых и денежных ресурсов, направленные на восстановление и прирост основных фондов.

Клиринг – система безналичных расчетов за товары, ценные бумаги и услуги. Основан на зачете взаимных требований и обязательств.

Коммерческий банк – кредитная организация, имеющая лицензию на осуществление банковских операций в целях извлечения прибыли.

Коммерческий кредит – товарная форма кредита, возникающая при отсрочке платежа, долговое обязательство, оформленное векселем.

Коммерческий расчет – метод ведения хозяйства, заключающийся в соизмерении в денежной форме затрат и результатов деятельности; его целью является получение максимума прибыли при минимуме затрат. Коммерческий расчет предполагает обязательное получение прибыли и достаточного для продолжения хозяйствования уровня рентабельности.

Конверсия – переориентация предприятия на производство продукции принципиально другого типа.

Конвертируемость валют – способность одной валюты обмениваться на другую валюту. Конкурентоспособность – способность осуществлять свою деятельность в условиях рыночных отношений и получать при этом прибыль, достаточную для научно-технического совершенствования производства, стимулирования работников и поддержания продукции на высоком качественном уровне.

Консолидированный бюджет – свод бюджетов всех уровней бюджетной системы Российской Федерации на соответствующей территории.

Контрольный пакет акций – доля общей стоимости (количества) акций, позволяющая их владельцам контролировать деятельность всего акционерного общества.

Концерн – объединение самостоятельных предприятий различных отраслей, связанных совместными разработками, посредством системы участия, патентно-лицензионных соглашений, финансирования, тесного производственного сотрудничества.

Концессия – разрешение одним государством другим государствам, их фирмам и частным лицам проводить производственно-эксплуатационную деятельность в соответствии с концессионным договором. В договоре о концессии может предусматриваться сдача в эксплуатацию государством за плату не только предприятий, но и (главным образом) земли с правом добычи полезных ископаемых.

Косвенные налоги – налоги, взимаемые в виде надбавки к цене товара.

Короткая продажа – продажа инвестором ценных бумаг, которыми он не владеет, но которые, в конце концов, он должен купить, чтобы отдать долг. Короткая продажа применяется для получения прибыли от ожидаемого падения цен на определенные ценные бумаги или в качестве стратегии хеджевого фонда для компенсации длинной позиции. При продаже на срок без покрытия инвестор обязательно вносит маржу.

Краткосрочные активы – денежная наличность и активы, которые в ближайшее время могут быть переведены в денежную форму или будут использованы в ближайшем будущем (обычно в течение года).

Краткосрочные обязательства – обязательства, срок погашения которых наступает в течение короткого промежутка срока (обычно в пределах одного года).

Краткосрочные финансовые вложения – финансовые вложения, рассчитанные на короткий период, высоколиквидные ценные бумаги, в том числе краткосрочные казначейские обязательства государства, облигации, акции, временная финансовая помощь другим предприятиям, депозитные сертификаты, полученные краткосрочные векселя.

Кредит – движение ссудного капитала, осуществляемое на началах обеспеченности, срочности, возвратности и платности. Выполняет функции перераспределения средств между хозяйственными субъектами; содействует экономии издержек обращения; ускоряет концентрацию и централизацию капитала и стимулирует научно-технический прогресс.

Кредитная карточка – именной денежный документ, выпущенный кредитным учреждением, который удостоверяет наличие в этом учреждении счета клиента и дает право на приобретение товаров и услуг в розничной торговой сети без оплаты наличными деньгами.

Кредитные деньги – деньги, порожденные развитием кредитных связей и выражающие отношения между кредиторами и заемщиками. К ним относятся векселя, банкноты, чеки, банковские кредитные карточки.

Кредитование – одна из форм финансового обеспечения воспроизводственных затрат, при которой расходы субъекта хозяйствования покрываются за счет банковских ссуд, предоставляемых на началах платности, срочности и возвратности.

Кредиторская задолженность – задолженность, возникающая при расчетах с поставщиками; временное использование в денежном обороте предприятия средств кредитора.

Кредитное плечо – позволяет человеку, играющему на фондовом рынке, совершать операции по купле-продаже акций, имея не всю сумму, а лишь часть ее – залоговый депозит. Оставшиеся деньги предоставит брокер (естественно, на время и в кредит). Отсюда и название – «кредитное плечо». Для инвесторов это удобно, так как значительно увеличивает доходность операции (правда, и убыток тоже).

Кризис платежеспособности – взаимные неплатежи предприятий, вызванные дефицитом наличной или безналичной денежной массы.

Купон – отрезной талон ценной бумаги (акции, облигации), дающий его владельцу право получить в установленное время определенный доход в виде процентов и дивидендов.

Курс акций, облигаций и других ценных бумаг – цена акции, других ценных бумаг на фондовой бирже. Курс прямо пропорционален размерам дивиденда, процента и находится в обратной зависимости от величины ссудного процента.

Ликвидность активов – величина, обратная времени, необходимому для превращения их в деньги. Чем меньше времени понадобится для превращения активов в деньги, тем они ликвиднее.

Ликвидность баланса предприятия – степень покрытия обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в деньги соответствует сроку погашения обязательств.

Ликвидность предприятия – способность субъекта хозяйствования в любой момент совершать необходимые расходы.

Лимит капитальных вложений – предельный размер капитальных вложений на запланированный ввод в действие мощностей или на создание нормативных заделов капитального строительства.

Лимит кредитования – предельная сумма выдачи кредита или остатков задолженности в плановом периоде.

Лицензия – специальное разрешение юридическому лицу уполномоченных на то государственных органов осуществлять конкретные, оговоренные законом хозяйственные операции, включая внешнеторговые (экспортные и импортные).

Медицинское страхование – форма социальной защиты интересов населения в охране здоровья; связано с компенсацией расходов граждан по медицинскому обслуживанию и иных расходов по поддержанию здоровья. Гарантирует гражданам получение медицинской помощи при возникновении страхового случая. Проводится в двух формах – обязательной и добровольной.

Местные налоги и сборы – налоги и сборы, устанавливаемые представительными органами местного самоуправления самостоятельно в соответствии с федеральными законами.

Местные финансы – совокупность денежных средств, формируемых и используемых для решения вопросов местного значения.

Местный бюджет – бюджет муниципального образования, формирование, утверждение и исполнение которого осуществляют органы местного управления.

Накладные расходы – расходы на хозяйственное обслуживание производства и управление предприятием, являющиеся дополнительными к основным затратам и наряду с ними включаемые в издержки производства.

Налично-денежное обращение – движение наличных денег в сфере обращения и выполнения ими двух функций: средств обращения и средств платежа. Налог – обязательный взнос плательщика в бюджет и внебюджетные фонды в определенных законом размерах и в установленные сроки. Выражает денежные отношения, складывавшиеся у государства с юридическими и физическими лицами в связи с перераспределением национального дохода и мобилизацией финансовых ресурсов в бюджетные и внебюджетные фонды государства.

Налоговая система – совокупность разных видов налогов, в построении и методах исчисления которых реализуются определенные принципы. Состоит из прямых и косвенных налогов; прямые устанавливаются непосредственно на доход или имущество налогоплательщика, которые включаются в виде надбавки в цену товара (тарифа на услугу) и оплачиваются потребителем. В составе косвенных налогов выделяют: акцизы, фискальные монополии, таможенные пошлины.

Налоговые каникулы – определенный период времени, в течение которого плательщику предоставляется льгота в виде освобождения от уплаты налога.

Налоговые льготы – полное или частичное освобождение налогоплательщиков от уплаты налога в соответствии с действующим законодательством.

Налоговый контроль – специализированный контроль со стороны государственных органов за соблюдением налогового законодательства, правильностью исчислений, полнотой и своевременностью уплаты

налогов и других обязательных платежей юридическими и физическими лицами.

Налоговый кредит – одна из налоговых льгот, состоящая в отсрочке взимания налога.

Номинал – номинальная или основная стоимость (в отличие от рыночной стоимости), указанная на акции, облигации, векселе, купоне, банкноте или другом инструменте.

Номинальная стоимость акции – доля в акционерном капитале компании, обозначена на лицевой стороне акции.

Норма амортизации – процент от стоимости основного капитала, который ежегодно включается в себестоимость произведенной продукции (услуг).

Обеспеченность кредита – виды и формы гарантированных обязательств заемщика перед кредитором (банком) по возмещению суммы заемных средств (кредита) в случаях их возможного невозврата заемщиком.

Облигации – ценные бумаги, приносящие доход в форме процента. Выпускаются государственными органами для покрытия бюджетного дефицита и акционерными обществами в целях мобилизации капитала. В отличие от акций на облигациях указан срок их погашения.

Облигации государственных займов – кратко- и долгосрочные ценные бумаги, выпускаемые Министерством финансов РФ для привлечения средств инвесторов и выполнения государством своих функций.

Облигации сберегательного займа – государственные ценные бумаги, выпускаемые для привлечения средств инвесторов, но предназначенные в основном для размещения среди населения.

Оборотные средства – денежные средства, авансированные в оборотные производственные фонды и фонды обращения. Оборотные производственные фонды представлены такими активами, как сырье, материалы, топливо, тара, незавершенное производство, расходы будущих периодов и др.; фонды обращения представлены товарами (на складе и в отгрузке) и денежными средствами (в кассе предприятия, на его расчетном счете и других счетах, в расчетах).

Оборотный капитал – доля капитала предприятия, вложенная в текущие активы, фактически все оборотные средства. Чистый оборотный капитал представляет собой разницу между текущими активами и текущими (краткосрочными) обязательствами.

Обслуживание долга – выплата процентов и погашение основной суммы долга за определенный отчетный период.

Обратный выкуп или buy back – это выкуп компанией с рынка собственных акций, с помощью чего достигается ряд положительных эффектов:

- избыточное предложение удовлетворяется, что снижает давление на цену акций;

- у спекулянтов (а в текущей ситуации их на рынке достаточно) снижается интерес для продажи акций этого эмитента (так называемые короткие продажи или продажи без покрытия);

- у акций формируется положительный имидж – акционеры делом (а не словом), показывают, что инвесторы вложили деньги в хороший бизнес и отношения с инвесторами не будут брошены на самотек.

Окупаемость капитальных вложений – показатель эффективности капитальных вложений, определяемых как отношение капитальных вложений к экономическому эффекту, получаемому от их использования в процессе производства.

Оперативное управление – управление имуществом предприятия, финансируемого собственником.

Оплата труда – форма денежного или натурального вознаграждения работников.

Оптовая цена – отпускная цена предприятия или цена изготовителя продукции, по которой товары реализуются другим предприятиям и организациям.

Опцион – право покупки или продажи акций по фиксированной цене в течение установленного срока.

Основные непроизводственные фонды – предметы длительного пользования, обслуживающие в обществе непроизводственное потребление. К ним относятся жилые здания, поликлиники, клубы, санатории, стадионы и т.п., находящиеся на балансе предприятия.

Основные производственные фонды – средства труда (здания, сооружения, машины и оборудование, транспортные средства и др.), с помощью которых изготавливается продукция. Они служат длительным сроком, сохраняют в процессе производства свою натуральную форму и переносят свою стоимость на готовый продукт частями, по мере износа. Пополняются за счет капитальных вложений.

Основные средства – денежные средства, инвестированные в основные фонды производственного и непроизводственного назначения.

Остаточная стоимость – разница между первоначальной стоимостью основных средств и суммой вноса, сумма, которую предприятие рассчитывает получить от продажи активов (основного капитала) в конце полезного срока их службы.

Отсроченный платеж – часть согласованной цены, которая будет выплачена в заранее установленное время в будущем.

Оффшор – ограниченные территории, в которых действуют особо льготные экономические условия. Так же, как и «налоговые гавани», являются разновидностью свободных экономических зон.

Оценка фондов – стоимостное выражение фондов, используемое в бухгалтерской отчетности.

Очередность платежей – установленная последовательность списания средств со счета предприятия при наличии нескольких срочных и просроченных платежей и недостаточности средств для их полного погашения.

Пенсия – гарантированная ежемесячная выплата денежных сумм для материального обеспечения граждан в связи со старостью, инвалидностью, выслугой лет и смертью кормильца.

Переводный вексель (тратта) – письменное распоряжение одного лица (векселедателя) другому лицу (плательщику) о выплате по требованию или на определенную дату указанной в векселе суммы денег третьему лицу (бенефициару) или предъявителю данного векселя.

Переключение капитала – прекращение финансирования в одной сфере деятельности и открытие финансирования новых сфер деятельности.

Переоценка фондов – изменение стоимостной оценки фондов под влиянием ценовых и иных факторов, определяющих условия воспроизводства.

Перестрахование – особая форма страхования, позволяющая распределить крупные риски между многими страховыми организациями.

Период окупаемости – время, необходимое для того, чтобы сумма, инвестированная в тот или иной проект, полностью вернулась за счет средств, полученных в результате основной деятельности по данному проекту.

Планирование – процесс, обеспечивающий сбалансированное взаимодействие отдельных видов ресурсов в рамках выбранного объекта управления, устанавливающий пропорции и темпы роста.

Платежное поручение – расчетный документ, выписываемый плательщиком, содержащий указание банку о перечислении определенной денежной суммы со счета плательщика на счет получателя; применяется в расчетах по товарным и нетоварным операциям, авансовым платежам.

Платежное требование – расчетный документ, выписываемый поставщиком, содержащий указание банку получить причитающуюся ему денежную сумму от плательщика на основании соответствующих документов, свидетельствующих о совершенных операциях.

Платежное требование-поручение – расчетный документ, выписываемый поставщиком, содержащий требование к покупателю оплатить на основании направленных в обслуживающий банк плательщика расчетных и отгрузочных документов стоимость поставленной по договору продукции, выполненных работ, оказанных услуг.

Платежный баланс – соотношение платежей, произведенных страной за границей, и поступлений, полученных ею из-за границы за определенный период времени (месяц, квартал, полугодие, год). Включает торговый баланс, отражающий соотношение стоимости экспорта и импорта товаров страны за соответствующий период, баланс услуг и некоммерческих платежей. В совокупности они образуют платежный баланс по текущим операциям. Общий платежный баланс страны образует платежный баланс по текущим операциям и баланс движения капиталов и кредитов, а также движение золотых и валютных резервов.

Платежный оборот – совокупность всех денежных платежей в экономике страны.

Подряд – договор, по которому одна сторона (подрядчик) обязуется на свой риск выполнять конкретную работу по заданию другой стороны (заказчика).

Портфель – совокупность ценных бумаг, которыми на конкретную дату владеет предприятие; результат финансовых вложений.

Портфель ценных бумаг – вложения в ценные бумаги разного вида, разного срока действия и разной ликвидности, управляемые как единое целое.

Пособие – регулярная или единовременная денежная выплата, предоставляемая гражданам страны в связи с временной нетрудоспособностью, беременностью и родами, при рождении ребенка, по уходу за ребенком и др.

Пошлина – один из видов косвенных налогов.

Преференция – льгота или предоставление особого налогового режима для группы хозяйствующих субъектов, позволяющее им в течение указанного времени не нести часть налоговых обязательств.

Прибыль – конечный финансовый результат деятельности предприятия; определяется как разность между выручкой и затратами.

Приватизация – процесс изменения отношений собственности при передаче государственного предприятия в другие формы собственности, в том числе в коллективную, акционерную и частную.

Привилегированная акция – акция, дающая владельцу преимущественные права по сравнению с держателем обыкновенной акции на получение дивидендов сразу после выплаты процентов по облигациям и займам. Обычно имеет ограниченный фиксированный размер дивидендов и не имеет права голоса.

Принципы кредитования – срочность, платность, возвратность и материальная обеспеченность кредита.

Производительная мощность – максимально возможный выпуск продукции при наиболее полном и рациональном использовании основных производственных и оборотных фондов, а также финансовых ресурсов.

Простой вексель – безусловное денежное обязательство установленной законом формы, выдаваемое банком (векселедателем) физическому или юридическому лицу (векселедержателю), предоставляющее последнему право требовать с заемщика уплаты к определенному сроку суммы денег, указанной в векселе.

Проспект эмиссии – документ, содержащий необходимую информацию о выпуске ценных бумаг, подлежащих регистрации в установленном порядке.

Профицит бюджета – превышение доходов бюджета над его расходами.

Разгосударствление – перевод государственной собственности в другие ее формы. Если разгосударствление выражается в приобретении гражданами в частную собственность государственных и муниципальных предприятий, а также в создании акционерного общества, то это – приватизация.

Расходы бюджета – экономические отношения, связанные с распределением фонда денежных средств государства и его использованием по отраслевому, ведомственному, целевому и территориальному назначению. Включаются затраты на финансирование

народного хозяйства, социально-культурных мероприятий (образование, здравоохранение, социальное обеспечение), оборону страны, содержание органов управления и правоохранительных органов, расходы по государственному внутреннему долгу, затраты на оказание финансовой поддержки территориям и др.

Расчетный счет – счет, открываемый банками юридическим лицам для хранения денежных средств и осуществления расчетов.

Регулирование экономики – целенаправленное изменение темпов развития народного хозяйства и отдельных его структурных подразделений на основе перераспределения финансовых ресурсов.

Регулирующие доходы – федеральные и региональные налоги и иные платежи, по которым федеральными законами и законами субъектов Российской Федерации устанавливаются нормативы отчислений (в процентах) в местные бюджеты на предстоящий финансовый год.

Резервный фонд – целевой источник, создаваемый за счет регулярных отчислений с прибыли предприятия. Эти средства должны находиться в высоколиквидных активах.

Рекламация – претензия, предъявляемая покупателем продавцу в связи с несоответствием качества и/или количества поставленного товара условиям контракта.

Рентабельность – один из основных стоимостных показателей эффективности производства. Она характеризует уровень отдачи затрат, вложенных в процесс производства и реализации продукции, работы и услуг.

Реструктуризация внешнего долга – продление сроков погашения долга и выплаты по нему процентов.

Реструктуризация фискальной задолженности – определение суммарной задолженности в бюджет, определение сроков ее погашения, контроль и соблюдение в этот период обязательных сроков уплаты текущих платежей в бюджеты и внебюджетные фонды.

Роспись бюджета – основной оперативный план распределения доходов-расходов по подразделениям бюджетной классификации, в котором проставляются сроки поступления налогов и других платежей и расходование бюджетных средств в течение года.

Рыночная стоимость – сумма, которую можно получить при продаже активов (собственности) на рынке.

Самострахование – совокупность мер, направленных на предотвращение рисков, создание резервных фондов материальных и финансовых ресурсов и др.

Самофинансирование – один из методов финансового обеспечения воспроизводственных затрат, основанный на использовании субъектами хозяйствования собственных финансовых ресурсов. При недостаточности собственных средств предприятия используют финансовые ресурсы, привлекаемые на основе выпуска ценных бумаг.

Санация предприятия – совокупность мер по оздоровлению финансового состояния предприятия и предотвращению банкротства.

Сберегательный банк – кредитно-финансовое учреждение, предназначенное для аккумуляции сбережений населения и средств предприятий и их эффективного размещения для получения прибыли.

Свободная рыночная экономика – такая экономическая система, в которой распределение ресурсов определяется не государством, а решениями, принимаемыми на уровне отдельных предпринимателей или предприятия.

Свободный рынок – рынок, на котором государственное регулирование не оказывает никакого влияния на соотношение спроса и предложения.

Своп – операция по обмену активами.

Себестоимость продукции – суммарные расходы на производство и реализацию продукции.

Секвестр – пропорциональное снижение государственных расходов по всем статьям бюджета (кроме защищенных) в течение времени, оставшегося до конца года.

Система цен – совокупность различных видов цен (оптовых, закупочных, розничных и др.), находящихся в тесной взаимосвязи и взаимозависимости.

Система налогообложения при выполнении соглашения о разделе продукции – ситуация при которой субъектами налогообложения признаются инвесторы, заключившие одноименное соглашение.

Смета – финансовый документ, содержащий информацию об образовании и расходовании денежных средств в соответствии с их целевым назначением.

Смета расходов и доходов – финансовый план учреждения (организации), осуществляющего некоммерческую деятельность.

Сметное финансирование – метод покрытия затрат учреждений и организаций в соответствии с утвержденной сметой.

Смешанное (командитное) товарищество – организационно-правовая форма коммерческой организации, основанная на договоре между участниками, являющимися полными товарищами и командитистами.

Собственность – правоотношения, возникающие по поводу владения, пользования и распоряжения имуществом.

Собственные доходы территориальных бюджетов – региональные и местные налоги и сборы, отчисления от налогов вышестоящих бюджетов, переданные в региональные и местные бюджеты на постоянной основе в твердо фиксированной доле.

Социальное обеспечение – система распределительных отношений, в процессе которых за счет части национального дохода образуются и используются общественные фонды денежных средств для материального обеспечения граждан в старости, по инвалидности, по случаю потери кормильца и в иных случаях, установленных законом.

Социальное страхование – система экономических отношений, посредством которых формируются и расходуются фонды денежных средств, предназначенных для материального обеспечения нетрудоспособных.

Средства по взаимным расчетам – суммы, поступающие в местные бюджеты или передаваемые из местных бюджетов в бюджеты субъектов Российской Федерации в связи с изменениями в доходах и расходах местных бюджетов, возникающими в результате решений, принятых органами государственной власти и не учтенных при утверждении соответствующих бюджетов.

Субвенция – бюджетные средства, предоставляемые бюджету другого уровня бюджетной системы Российской Федерации или юридическому лицу на безвозмездной и безвозвратной основах на осуществление определенных целевых расходов;

Субсидия – бюджетные средства, предоставляемые бюджету другого уровня бюджетной системы Российской Федерации, физическому или юридическому лицу на условиях долевого финансирования целевых расходов;

Ссудный процент – стоимость кредитных денежных средств на рынке ссудных капиталов за их потребительские свойства – приносить пользователю кредитом (заемщиком) доход (прибыль).

Стагнация – состояние экономики, характеризующееся застоем хозяйственной деятельности в течение достаточно продолжительного периода времени.

Стагфляция – состояние народного хозяйства страны, характеризующееся одновременным переплетением затяжного ослабления экономической активности (стагнация) с инфляцией.

Страхование – особый вид экономических отношений, призванный обеспечить страховую защиту людей и их дел от различного рода опасностей. Различают: имущественное страхование, объектом которого выступают различные материальные ценности; личное страхование, основой которого являются события в жизни физических лиц; страхование ответственности, предметом которого служат возможные обязательства страхователя по возмещению ущерба (вреда) третьим лицам; страхование предпринимательских рисков, где объектом считается риск неполучения прибыли или образования убытка.

Страховая сумма – величина денежных средств, на которую фактически застрахованы имущество, жизнь и здоровье граждан.

Страховое возмещение – сумма, выплачиваемая страховщиком по имущественному страхованию и страхованию ответственности на покрытие ущерба при наступлении страхового случая.

Страховой тариф – выраженная в рублях и копейках ставка платежей по страхованию с единицы страховой суммы за определенный период.

Таможенные пошлины – налоги, взимаемые при ввозе, вывозе и провозе товаров через территорию данного государства. Используются следующие ставки таможенных пошлин: адвалорные - определяемые в процентах к таможенной стоимости товаров; специфические – устанавливаемые в твердой сумме за единицу товара; комбинированные – сочетающие элементы адвалорных и специфических таможенных пошлин.

Тариф – разновидность цены, плата, взимаемая организацией с предприятий, организаций и населения за услуги (бытовые, коммунальные, транспортные и др.).

Текущие затраты – издержки, возникшие в процессе производства продукции и оказания услуг для получения прибыли и отнесенные к данному отчетному году.

Текущий финансовый менеджмент – сфера деятельности, нацеленная на текущее финансовое обеспечение предпринимательства; форма управления процессом формирования и использования фондов денежных средств, совершения текущих платежей и расчетов.

Территориальные бюджеты – совокупность бюджетов республик, входящих в состав РФ, краев, областей, национальных округов, районов, городов, поселков, сельских поселений.

Территориальные внебюджетные фонды – совокупность денежных средств, мобилизованных региональными и местными органами власти для финансирования мероприятий по экономическому и социальному развитию территорий.

Территориальные финансы – система экономических отношений, посредством которых распределяется и перераспределяется национальный доход на экономическое и социальное развитие территорий. Это совокупность денежных средств, находящихся в распоряжении региональных органов государственной власти и органов местного самоуправления.

Территориальный сводный финансовый баланс – система финансовых показателей, характеризующих создание и использование финансовых ресурсов на территории за определенный период.

Товарная биржа – специально организованный рынок, где продаются и покупаются массовые товары. На товарной бирже могут заключаться как сделки спот (поставка наличного товара немедленно или в очень короткие сроки), так и сделки на поставку в определенном месте и к определенному сроку в будущем (форвардные контракты), а также фьючерсные контракты.

Торговая наценка – часть розничной цены товара, обеспечивающая возмещение текущих затрат и получение прибыли розничными торговыми предприятиями.

Трансфертная цена – оптовая цена, обслуживающая оборот товаров и услуг внутри данного предприятия или фирмы; по этой цене осуществляются расчеты за сырье, материалы, полуфабрикаты и услуги.

Трансфертные платежи – передаточные платежи, одна из форм перераспределения государственных бюджетных средств.

Трастовые (доверительные) операции – операции связанные с отношениями по доверенности: управление наследством, выполнение операций по доверенности и в связи с опекой, агентские услуги.

Устав – официальный документ, подтверждающий законность создания компании, содержащий характер и правила ее деятельности, основы взаимоотношений между членами и т.п.

Упрощенная система налогообложения – система, при которой в случае удовлетворения требований налогового законодательства (доход

менее 15 млн.руб., основные средства менее 100 млн.руб., численность менее 100 человек) устанавливается единая налоговая ставка с дохода – 6%, с прибыли – 15%, в случае нулевой прибыли уплачивается 1% с дохода, при этом происходит освобождение от налога на прибыль, на имущество организаций, налога на добавленную стоимость, части страховых взносов (пенсионные платежи остаются).

Учетная ставка – норма процента, взимаемая Центральным банком при предоставлении ссуд коммерческим банкам.

Учредительные документы – документы, служащие основанием для учреждения вновь создаваемого предприятия, компании, акционерного общества и их регистрации в установленном порядке.

Факторинг – разновидность торгово-комиссионных операций, сочетающихся с кредитованием оборотного капитала клиента.

Федерализм (бюджетный) – законодательно принимаемая норма равноправных (партнерских) отношений между федеральным центром и субъектами РФ при формировании доходов бюджетов всех уровней за счет оптимального сочетания их налогового потенциала, выполняемых финансово-хозяйственных, социальных функций и имеющихся общественно необходимых потребностей.

Финансовая информация – система финансовых показателей, предназначенных для принятия решения, и рассчитанная на конкретных пользователей. Финансовая отчетность – совокупность документов, содержащих информацию о финансовых показателях.

Финансовая политика – деятельность государства, предприятия по целенаправленному использованию финансов. Содержание финансовой политики включает: выработку концепций развития финансов, определение основных направлений их использования и разработку мер, направленных на достижение поставленных целей.

Финансовая система – термин, употребляемый для обозначения разных по своей сути понятий: а) совокупность сфер и звеньев финансовых отношений, взаимосвязанных между собой. В этом значении финансовая система страны включает три крупные сферы: финансы предприятий, учреждений, организаций; страхование; государственные финансы; каждая из них состоит из звеньев; б) совокупность финансовых учреждений страны, к которым относятся финансовые органы и все структурные подразделения Государственной налоговой службы.

Финансовая стратегия – комплекс мероприятий, направленных на достижение перспективных финансовых целей.

Финансово-промышленная группа – группа предприятий, учреждений, кредитных организаций (включая банки) и инвестиционных институтов, объединивших свои капиталы в добровольном порядке или консолидировавших пакеты своих акций.

Финансовое обеспечение производственного процесса – покрытие затрат за счет финансовых ресурсов, аккумулируемых субъектами хозяйствования и государством. Осуществляется в трех формах: самофинансирования, кредитования и государственного финансирования.

Финансовое планирование – планирование финансовых ресурсов и фондов денежных средств.

Финансовое состояние предприятия – мера обеспеченности или необеспеченности предприятия денежными средствами для успешного ведения его хозяйственной деятельности.

Финансовые коэффициенты – относительные показатели финансового состояния предприятия, которые выражают отношение одних абсолютных финансовых показателей к другим.

Финансовые результаты – показатели использования финансовых ресурсов, связанных с производством и реализацией товаров, операциями на рынке капиталов.

Финансовые ресурсы – денежные доходы, накопления и поступления, формируемые в руках субъектов хозяйствования и государства и предназначенные на цели расширенного воспроизводства, материального стимулирования работающих, удовлетворение социальных потребностей, нужд обороны и государственного управления. Эти ресурсы являются материальными носителями финансовых отношений, используются в фондовой и нефондовой формах.

Финансовые фонды – денежные фонды, формируемые за счет финансовых ресурсов. Назначение финансовых фондов состоит в подготовке условий, обеспечивающих удовлетворение постоянно меняющихся общественных потребностей.

Финансовый аппарат – органы, осуществляющие управление финансами. К ним относятся высшие законодательные органы власти: Федеральное Собрание и его две палаты – Государственная Дума и Совет Федерации; Министерство финансов РФ и его органы на местах; Министерство РФ по налогам и сборам; Федеральная служба налоговой полиции; Государственный таможенный комитет РФ; финансовые отделы

и управления на предприятиях различных форм собственности, осуществляющие функции оперативного управления финансами.

Финансовый контроль – элемент системы управления финансами, особая сфера стоимостного контроля за финансовой деятельностью всех экономических субъектов (государства, территориально-административных образований, предприятий и организаций), за соблюдением финансово-хозяйственного законодательства, целесообразностью производственных расходов, экономической эффективностью финансово-хозяйственных операций.

Финансовый лизинг – характеризуется длительным сроком контракта (от 5 до 10 лет) и амортизацией всей или большей части стоимости оборудования. Фактически финансовый лизинг представляет собой форму долгосрочного кредитования.

Финансовый менеджмент – процесс управления денежным оборотом, формированием и использованием финансовых ресурсов предприятий. Это также система форм, методов и приемов, с помощью которой осуществляется управление денежным оборотом и финансовыми ресурсами.

Финансовый механизм – совокупность форм организации финансовых отношений, методов (способов) формирования и использования финансовых ресурсов, применяемых обществом в целях создания благоприятных условий для экономического и социального развития общества. В соответствии со структурой финансовой системы финансовый механизм подразделяется на финансовый механизм предприятий (организаций, учреждений), страховой механизм, бюджетный механизм и т.д. В каждом из них согласно функциональному назначению можно выделить такие звенья: мобилизацию финансовых ресурсов, финансирование, стимулирование и др.

Финансовый отчет – отчет, дающий информацию о финансовом положении предприятия, о его доходах, издержках и чистой прибыли, использовании финансовых ресурсов на определенный период времени.

Финансовый рынок – рынок, на котором обращаются капиталы и кредиты. Финансовый рынок подразделяется на рынок краткосрочного капитала и рынок долгосрочного ссудного капитала.

Финансы – система экономических отношений, в процессе которых происходят формирование, распределение и использование централизованных и децентрализованных фондов денежных средств в целях выполнения функций и задач государства и обеспечения условий

расширения воспроизводства, удовлетворения социальных потребностей общества.

Фонд возмещения – целевой источник финансирования простого воспроизводства.

Фонд накопления – целевой источник финансирования расширенного воспроизводства, использование которого увеличивает активы предприятия.

Фонд оплаты труда – целевой источник финансирования затрат на оплату труда, выплату премий, вознаграждений, относимых на себестоимость.

Фондовооруженность – показатель оснащенности основными производственными фондами (размер основных производственных фондов в расчете на одного работника или рабочего предприятия).

Фондоемкость – показатель, обратный фондоотдаче. Исчисляется как отношение стоимости основных производственных фондов к объему производственной продукции.

Фьючерс – срочный контракт, срочная сделка.

Хедж – срочная сделка, заключенная для страхования цены или прибыли.

Хеджер – любое предприятие, банк, фермер или другой хозяйствующий субъект, осуществляющий операции на фьючерской бирже, называемые хеджированием.

Хеджирование – форма страхования цены и прибыли при совершении фьючерских сделок, когда продавец (покупатель) одновременно производит закупку(продажу) соответствующего количества фьючерских контрактов. Хеджирование дает возможность предпринимателям застраховать себя от возможных потерь к моменту ликвидации сделки на срок, обеспечивает повышение гибкости и эффективности коммерческих операций, снижение затрат на финансирование торговли реальными товарами. ХЕДЖИРОВАНИЕ позволяет уменьшить риск сторон: потери от изменения цен на товар компенсируются выигрышем по фьючерсам.

Холдинговая компания – акционерная компания, использующая свой капитал для приобретения контрольных пакетов акций других компаний с целью управления, руководства ими и получения дивидендов.

Ценные бумаги – денежные документы, свидетельствующие о предоставлении займа (облигации) или о приобретении владельцем ценной бумаги права на часть имущества (акция). По экономическому

содержанию ценные бумаги представляют долгосрочные обязательства эмитента выплачивать владельцу ценной бумаги доход в виде дивиденда или фиксированных процентов. Существуют два типа ценных бумаг: долевые (акции) и долговые (облигации).

Чек – вид ценной бумаги, денежный документ строго установленной формы, содержащий приказ владельца счета (чекодателя) о выплате определенному лицу или предъявителю чека (чекодержателю) указанной в нем суммы.

Экономический инструмент – экономическая категория, сознательно, целенаправленно используемая в интересах субъектов хозяйствования и государства. Может оказывать на общественное производство количественное и качественное воздействие.

Экономический стимул – экономический рычаг, с помощью которого удается влиять на материальные интересы субъектов хозяйствования. Влияние на материальные интересы происходит через формы организации финансовых отношений.