ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ТАМБОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ Г.Р. ДЕРЖАВИНА»

МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПОДГОТОВКЕ К ГОСУДАРСТВЕННОМУ ЭКЗАМЕНУ ДЛЯ БАКАЛАВРОВ НАПРАВЛЕНИЯ ПОДГОТОВКИ 38.03.01 – «ЭКОНОМИКА» ПРОФИЛЬ – «ФИНАНСЫ И КРЕДИТ»

Тамбов 2017

УДК
ББК
М

Авторы составители:
к.э.н., доцент ***Чернышова О.Н.***
к.э.н., доцент ***Рябов Ю.П.***
к.э.н., доцент ***Сутягин В.Ю.***
к.э.н., доцент ***Черкашнев Р.Ю.***

Рецензенты:
к.э.н., доцент ***Радюкова Я.Ю.***

М **Методические рекомендации** по подготовке к государственному экзамену для бакалавров направления подготовки 38.03.01 – «Экономика» профиль – «Финансы и кредит» М-во образования и науки РФ, ФГБОУ ВО «Тамб. гос. ун-т им. Г.Р. Державина». – Тамбов:

Учебно-методическое пособие содержит комплекс учебно-методических материалов по подготовке к государственному экзамену для бакалавров направления подготовки 38.03.01 – «Экономика» профиль – «Финансы и кредит

УДК
ББК

© ФГБОУ ВО «Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина», 2017

СПИСОК ВОПРОСОВ К ГОСУДАРСТВЕННОМУ ЭКЗАМЕНУ

РАЗДЕЛ I. ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ МАТЕРИАЛ.

1. Общая характеристика экономической теории как науки. Методология экономической теории и ее специфика.
2. Экономические потребности и интересы, их классификация.
3. Экономическое блага: сущность и классификация.
4. Собственность как экономическая категория. Теория «пучка прав собственности».
5. Рыночная организация: содержание и структура.
6. Основные формы общественного хозяйства. Товарное хозяйство. Экономические системы. Теневая экономика.
7. Спрос и предложение, равновесие и неравновесие на рынке.
8. Теория потребительского поведения, равновесие потребителя.
9. Краткосрочное и долгосрочное равновесие на рынке совершенной конкуренции.
10. Природа фирмы и границы ее эффективности. Основные организационно-правовые формы и целевая функция фирмы. Экономические издержки и экономическая прибыль.
11. Конкуренция и типы рыночных структур. Максимизация прибыли в условиях совершенной конкуренции. Принципы антимонопольной политики.
12. Ресурсные рынки: рынок труда, рынок капитала, рынок земли.
13. Измерение результатов экономической деятельности. Валовой внутренний продукт (ВВП). Методы расчета ВВП. Основные макроэкономические показатели и их взаимосвязь.
14. Совокупный спрос и совокупное предложение.
15. Макроэкономическое равновесие в модели "Совокупный спрос – совокупное предложение" (AS–AD). Шоки спроса и предложения.
16. Экономические циклы и кризисы. Особенности циклических колебаний в современных условиях.
17. Безработица: сущность, формы, естественный уровень, социально-экономические последствия. Особенности безработицы в современной России.
18. Инфляция: виды, причины, социально-экономические последствия. Антиинфляционная политика.
19. Экономический рост: сущность, факторы, типы. Модели равновесного экономического роста. Проблема границ и качества экономического роста. Концепция устойчивого экономического развития.

20. Макроэкономическая политика государства: сущность, цели, инструменты, основные направления. Макроэкономическая политика современной России.

21. Происхождение и значение появления денег. Функции и роль денег в рыночной экономике.

22. Денежная масса и ее структура. Скорость обращения денег и ее измерение.

23. Основные формы безналичных расчетов в РФ.

24. Денежные системы, их формы и развитие. Система бумажно-кредитных денег и ее элементы.

25. Инвестиционные расходы государства. Валовые и чистые инвестиции. Теория инвестиций q-Тобина, теория мультипликатора-акселератора.

26. Сущность финансов, их необходимость, функции финансов. Финансовая система РФ.

27. Финансовый рынок, его роль в мобилизации и распределении финансовых ресурсов.

28. Финансовая политика государства, финансовый механизм.

29. Управление финансами: общее понятие, органы управления финансами; содержание финансового планирования; финансовый контроль: содержание, значение, формы и методы.

30. Государственные доходы, методы их мобилизации. Государственные расходы, значение и классификация.

31. Бюджетная система РФ и ее структура. Бюджетный процесс. Понятие бюджетного процесса, его принципы и стадии. Полномочия участников бюджетного процесса.

32. Внебюджетные фонды, понятия, значение. Доходы и расходы.

33. Государственный кредит, сущность, значение, формы. Классификация займов. Управление государственным долгом.

34. Финансы учреждений и организаций, осуществляющих некоммерческую деятельность, источники финансовых ресурсов, финансовый механизм, финансовое планирование.

35. Финансы предприятий, осуществляющих коммерческую деятельность. Сущность, принципы организации. Формирование и направления использования финансовых ресурсов.

36. Страхование, сущность, значение, функции, отрасли страхования, их роль в жизни общества.

37. Кредитная система Российской Федерации и ее особенности. Формы и виды кредита. Классификация банковских кредитов.

38. Организация процесса банковского кредитования. Кредитный договор. Кредитование в порядке кредитной линии. Овердрафт. Контокоррентный кредит.

39. Общая характеристика ЦБ РФ, его функции и операции; роль Центрального Банка России в организации налично-денежного обращения в стране; основные этапы организации эмиссионных операций; эмиссионный баланс. Денежно-кредитная политика Банка России.

40. Общая характеристика пассивных операций коммерческого банка; экономическое содержание и классификация активных операций коммерческого банка.

41. Комиссионно-посреднические операции коммерческого банка и их характеристика; понятие и сущность учетно-операционной деятельности в коммерческих банках.

42. Понятие кредитный портфель. Сущность, функции и основные элементы системы управления кредитным портфелем банка. Кредитный комитет. Современные концепции управления кредитным портфелем коммерческих банков. Оценка качества кредитного портфеля. Методы оценки кредитного риска. Скоринг.

43. Понятие финансового менеджмента, его принципы, цели и задачи. Функции финансового менеджмента. Базовые концепции финансового менеджмента.

44. Понятие капитала и его классификация. Понятие стоимости (цены) капитала.

45. Понятие денежного потока и его классификация. Оптимизация денежных потоков предприятия.

46. Операционный рычаг и его эффект. Финансовый рычаг и его эффект.

47. Экономическое содержание и виды прибыли. Методы планирования прибыли. Формирование, распределение и использование прибыли.

48. Рентабельность как относительный показатель доходности. Виды рентабельности, их содержание и порядок определения.

49. Экономическое содержание оборотного капитала и источники формирования оборотного капитала. Определение потребности в оборотном капитале. Экономическое содержание и источники финансирования основного капитала.

50. Понятие и цель дивидендной политики. Подходы к формированию дивидендной политики. Теории формирования дивидендной политики: иррелевантности, предпочтительности и налоговой дифференциации.

РАЗДЕЛ I. ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ МАТЕРИАЛ.

1. Общая характеристика экономической теории как науки. Методология экономической теории и ее специфика.

Этимология слова. Слово «экономика» является производным от слова «экономия», что в переводе с греческого означает искусство ведения домашнего хозяйства» («ойкос» – дом, хозяйство, «номос» – правило, закон). В настоящем термин «экономика» имеет два смысловых значения. Во-первых, экономика – это хозяйство, хозяйствование. Во-вторых, экономика – это наука о хозяйствовании. В англоязычной литературе данные значения закреплены за разными терминами. Первый – «икономи» – означает хозяйство, тогда как второй – «экономикс» – экономическую науку, а точнее ее фундаментальную часть (теоретическую экономику).

Разделы экономической теории. С точки зрения масштабности объекта исследования в экономической теории выделяют следующие разделы:

1. Микроэкономика – это анализ экономической деятельности на уровне отдельных субъектов (фирм и домашних хозяйств).

2. Мезоэкономикой исследуются закономерности функционирования отдельных рынков и отраслей.

3. Макроэкономика – это экономика в целом, на уровне государственного образования, а также её отдельные сектора (частный и общественный, финансовый и реальный).

4. Мега- или мировая экономика – это раздел экономической теории, исследующий международные аспекты экономической деятельности.

Нормативная и позитивная экономика. Позитивный подход предполагает анализ явлений и процессов экономической действительности как они есть. Результатом позитивного анализа являются факты, термины и понятия, категории и законы. Нормативный анализ призван ответить на вопрос как должно быть? Результатом нормативного, то есть оценочного подхода выступают суждения о справедливости или допустимости чего-либо. Так, имущественное расслоение общества в рыночной экономике – факт очевидный. Однако общественностью, в том числе и научной, он воспринимается по-разному.

Предмет есть круг проблем, исследуемых данной наукой. И сегодня общепризнанного определения предмета экономической теории не существует. Так в получившем мировое признание учебнике П. Самуэльсона «Экономика», приводится пять типичных определений предмета. Однако, как отмечает сам автор, большинство экономистов

определили экономическую теорию как науку «…об использовании людьми редких или ограниченных производственных ресурсов… для производства различных товаров… и распределения их между членами общества в целях потребления». Другими словами, экономика – это наука, изучающая что, как и для кого производить в условиях ограниченности ресурсов с целью максимального удовлетворения потребностей людей. Ее цель – определить рациональные методы экономической деятельности.

Функции экономической теории:

1. Познавательная функция позволяет анализировать отдельные процессы экономики, устанавливает взаимосвязи между этими явлениями, определяет свойства субъектов экономики (финансово-кредитные учреждения, предприятия, государство, население).

2. Методологическая функция позволяет определять экономическую теорию как основу для развития целого ряда других экономических дисциплин (маркетинг, статистика, менеджмент, ценообразование).

3. Практическая функция состоит в разработке рекомендации по совершенствованию текущей экономической ситуации, снижению уровня инфляции, увеличению валового национального продукта и т. д., разработка конкретных принципов и способов рационального хозяйства;

4. Прогностическая функция заключается в том, чтобы на основе анализа экономических явлений и процессов разрабатывать направления перспективного развития.

Методология. В науке метод – это способ познания. Метод исследования формируется на базе определенной методологии – науки о методах. Методология экономической теории – наука о методах изучения хозяйственной жизни, экономических явлений. Методология призвана помочь решить главный вопрос: с помощью каких научных способов, приемов познания действительности экономическая теория добивается истинного освещения функционирования и дальнейшего развития той или иной экономической системы. Методология включает мировоззренческий подход, парадигму, исследование предмета, структуры и места данной науки в общей системе знаний и собственно метод.

Мировоззренческий (общетеоретический) подход выступает наиболее общей, философской основой исследования. В экономической теории применяются различные общетеоретические подходы, среди которых следует выделить, прежде всего:

1. Рационализм (с лат. «разумный») как учение в теории познания предполагает, что достоверное знание основывается не на опыте, а до-

водах разума, согласующихся с логикой. Классики политэкономии исходят из положения о рациональности «человеческой природы» и вводят понятие «человека экономического» (Homo economicus). При этом критерием рациональности выступает рост благосостояния.

2. Иррационализм (с лат. «неразумный») настаивает на ограниченности познавательных возможностей мышления и признает основным методом познания интуицию, чувства, инстинкт. Так, Дж. К. Гэлбрейт подвергает сомнению положение о рациональности поведения потребителя, считая, что чем богаче общество, тем менее взвешенным становится выбор.

3. и 4. Объективизм и субъективизм. Объективистский подход предполагает, что реальность существует независимо от человеческого сознания и первично по отношению к нему. В субъективизме исходным пунктом экономического анализа, напротив, выступают отдельные хозяйствующие субъекты. Особенности объективистского и субъективистского подходов в экономической теории можно проиллюстрировать на примере научных споров о природе стоимости (ценности). Классики (А. Смит, Д. Риккардо, К. Маркс) рассматривали стоимость как объективную категорию. Стоимость, считали они, есть овеществленный в товаре труд и потому её величина определяется величиной затрат труда (капитала, земли). Представители австрийской школы в политэкономии (К. Менгер, Е. Беем-Баверк, Ф. Визер) видели в ценности субъективную категорию, вне «Я», то есть вне субъекта не существующую.

5. Диалектико-материалистический подход. Его основными принципами выступают принципы взаимосвязи и развития. Экономика рассматривается не как статическая система, но как взаимосвязь в развитии. В экономической науке наиболее значимой теоретической разработкой на базе диалектического подхода стала теория К. Маркса, который впервые материалистически переосмыслил диалектику. Роль диалектического подхода в экономической теории характеризует основное экономическое противоречие между безграничностью потребностей и ограниченностью ресурсов.

Термин «парадигма» введен в научный оборот Т. Куном для обозначения доминирующей на определенном этапе в той или иной науке теории, положения которой являются общепризнанными и выступают в качестве отправной точки научного исследования. Смена парадигмы экономической теории определяется качественными сдвигами в объекте исследования, что делает прежнюю теорию несостоятельной. Так, неоклассическая теория основывалась на положении о совершенной рыночной конкуренции. Но события времен Великой депрессии (1929-

1933 гг.) привели к кризису неоклассической теории. В 30-е годы появляются работы Д. Робинсон, Э. Чемберлина, Дж. М. Кейнса, которые опровергли неоклассическую догму о совершенной конкуренции.

Методы экономической теории. Совокупность приемов познания, применяемых экономической теорией можно подразделить на методы формальной, диалектической и математической логики.

В рамках формальной логики разработан обширный набор методов познания, применяемых в экономической теории: анализ и синтез, индукция и дедукция, гипотеза, аналогия и т. д., Например, А. Курно по аналогии с равновесием в механике вывел идею об экономическом равновесии.

Диалектика – наука о наиболее общих законах развития общества и одновременно целостный метод познания. В диалектике противоречие выступает внутренним источником развития, которое понимается как переход количественных изменений в качественные и обратно, как единство и столкновение противоположностей, как отрицание отрицания.

Важную роль в методологии экономической науки с конца 19 в. играет математическая логика, позволяющая исследовать количественные стороны экономических явлений и процессов с помощью методов математики и статистики. Развивается функциональный и системно-структурный анализ, экономико-математическое моделирование. Этому способствовало появление кибернетики – науки об управлении динамическими системами.

2. Экономические потребности и интересы, их классификация.

Потребность – это объективная нужда людей в чем-либо объективно необходимом для поддержания жизнедеятельности и развития организма, развития личности, требующая удовлетворения.

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

физиологические (в еде, питье, сексуальные и т.д.);

в безопасности (защите от боли, гнева, страха и т.д.);

в социальных связях (любви, нежности, причастности к какой-либо группе и т.д.);

самоуважения (в достижении цели, признания, одобрения);

в самоактуализации (реализации способностей, понимании, осмыслении).

Первые две группы потребностей, согласно А. Маслоу, низшего порядка, последние две – высшего. До тех пор, пока не удовлетворены потребности низшего порядка, не действуют потребности высшего порядка.

Также различают потребности материальные и духовные, рациональные и иррациональные, осознанные, неосознанные и ложно понятые и т.д.

Именно экономические потребности выступают как внутренний побудитель активной деятельности человека. К специфической особенности потребностей относится их «необратимость»: с той или иной степенью интенсивности при любой ситуации они изменяются, как правило, в одном направлении – в сторону роста. В своей совокупности потребности безграничны.

В экономической литературе понятие «интерес» определяется неоднозначно. Многие экономисты исходят из положения Фридрих Энгельса (1820-1895) о том, что «экономические отношения каждого данного общества проявляются прежде всего, как интересы».

Авторы экономической энциклопедии дают следующее определение: «Интересы экономические – проявление производственных отношений в виде объективной направленности хозяйственной деятельности людей, в которой отражается их место в системе общественного производства».

Потребность является исходным пунктом, основанием интереса. Именно потребность, как нужда или недостаток в чем-либо, является внутренним побудителем активности и формирования интереса.

Экономическое развитие общества базируется на двух фундаментальных экономических аксиомах: первая – потребности общества (индивидов) и институтов в их динамике безграничны; вторая – ресурсы общества, необходимые для производства предметов удовлетворения потребностей, ограничены или редки. Это противоречие порождает необходимость выбора. Людям приходится решать, какие товары и услуги необходимо производить, а от каких в определенных условиях следует отказаться. Проблема же выбора вплотную связана с интересами. И интересы, и потребности тесно взаимосвязаны между собой и выступают как сущность и явление.

Потребности обусловливают необходимость активных действий, отношений между людьми как условий самоутверждения, самодвижения, саморазвития субъекта потребности. Экономическое же отношение между людьми представляет собой взаимодействие интересов лю-

дей по поводу ограниченных благ. Экономические интересы являются подсистемой по отношению к производственным отношениям. Отсюда следует, что социальная деятельность масс диктуется и определяется требованиями экономических законов, с одной стороны, и экономическими интересами, – с другой.

Таким образом, экономические интересы – это объективные побудительные мотивы деятельности людей, которые выражают связь между положением субъектов в системе общественного производства и их потребностями.

3. Экономическое блага: сущность и классификация.

Благо – это все то, что заключает в себе определенный положительный смысл, а именно – предмет, явление, продукт труда, удовлетворяющий определенную человеческую потребность и отвечающий интересам, целям, устремлениям людей.

Особое значение имеет подразделение благ на экономические и неэкономические.

К экономическим благам относятся те блага, которые являются объектом или результатом экономической деятельности, т.е. их можно получить в количестве, ограниченном по сравнению с потребностями, которые они могут удовлетворить.

Среди благ выделяют взаимозаменяемые (субституты) и взамодополняемые (комплементарные).

Экономические блага также могут быть разделены на настоящие и будущие, прямые (потребительские) и косвенные (производственные).

неэкономические (даровые) блага предоставляются природой без приложения усилий человека. Эти блага существуют в природе «свободно», в достаточном количестве для полного и постоянного удовлетворения определенных потребностей человека (воздух, вода, свет и т.д.).

Специфической формой экономического блага является товар.

Товар – это специфическое экономическое благо, произведенное для обмена.

Товар, как таковой, обладает двумя свойствами:

способностью удовлетворять какую-либо человеческую потребность;

способностью к обмену.

Способность товара удовлетворять ту или иную потребность человека составляет его потребительную стоимость. Ею обладает любой товар.

Товар обладает не только свойством удовлетворять человеческие потребности, но и свойством вступать в отношения с другими товарами, обмениваться на другие товары. Способность товара к обмену в определенных количественных пропорциях есть меновая стоимость.

Услуги – это целесообразная деятельность человека, результат которой имеет полезный эффект, удовлетворяющий какие-либо потребности человека.

Потребительная стоимость услуги не имеет вещественной формы. Потребительная стоимость услуги – это полезный эффект деятельности живого труда. Услугу нельзя накопить, она может быть потреблена в момент производства.

Согласно теории Маркса, стоимость (ценность) экономического блага определяется затратами общественно необходимого труда, т.е. труда, совершаемого при средних общественно-нормальных условиях производства и средней интенсивности труда. Согласно неоклассическим воззрениям, ценность благ зависит от их редкости, прежде всего от интенсивности потребности и количества благ, способных данную потребность удовлетворить. При этом предполагается, что любая потребность может быть удовлетворена несколькими благами, а любое экономическое благо может использоваться для удовлетворения разных потребностей.

4. Собственность как экономическая категория. Теория «пучка прав собственности».

Собственность есть присвоение благ, осуществляемое экономическими (посредством производительного труда, обмена), а также насильственными и юридическими способами.

Собственность как экономическая и юридическая категории. Различают «отношения собственности» и «право собственности». Другими словами – экономическое содержание и юридическую форму. Отношения присвоения приобретают правовую форму, т. е. санкционированную общественной властью и поддерживаемую силой этой власти, в силу того, что люди, свободные в своём выборе, легко нарушают заключенные договора, претендуя на те или иные блага как на свои, и тем самым ставят под угрозу стабильность общества.

Несовпадение правовых форм собственности с экономическими формами снижает эффективность производства. Так, приватизация в России показала, что право собственности без наличия экономических возможностей его реализации ведет к разворовыванию и утрате объектов собственности. Таким образом, собственность в юридическом смысле – это установленные законом правила, которые определяют,

какими вещами может пользоваться или распоряжаться то или иное лицо, и на каких условиях.

Владение и пользование. Обществом выработаны различные формы присвоения, не связанные со сменой субъекта собственности. Если собственность есть оформленная правом возможность неограниченно, безусловно, суверенно распоряжаться вещами в своих интересах, то возможности владельца всегда ограничены интересами собственника. Владение предполагает наличие собственника, а также подчиненность владельца собственнику. Следовательно, владение есть функция собственности, точно так же как пользование есть функция владения. В современной экономике отношения владения существуют в форме аренды, лизинга, кредита.

Современные отношения собственности представлены тремя типами (рис. 1).

Частная собственность – это способ присвоения, при котором экономическое лицо обособленно, независимо от других осуществляет все функции собственника, и все правомочия собственника сконцентрированы в одних руках.

Общественная собственность – это отношения присвоения, при которых различные экономические субъекты совместно осуществляют функции собственника, а правомочия собственника реализуются государством либо иным общественным институтом.

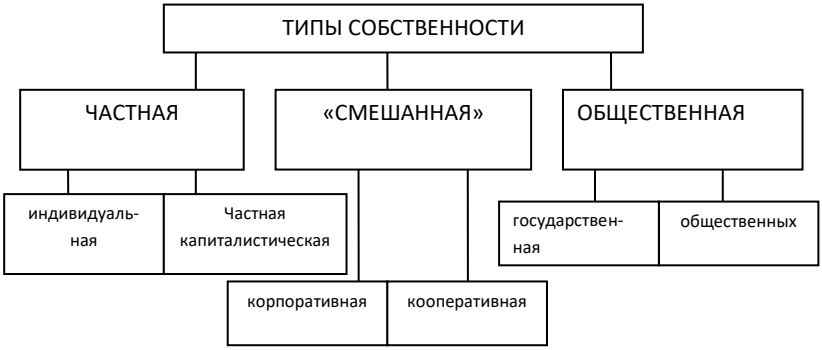


Рис. 1. Типы и формы собственности

Смешанная» собственность – преобладающая в современной экономике форма присвоения – соединяет в себе сущностные черты первых двух типов, это совместно-долевое присвоение.

Теория «пучка прав собственности». У истоков теории стоят американские экономисты Рональд Коуз и Армен Алчиан. Она опирается на идею, что собственностью является не ресурс сам по себе, а пучок и ли доля прав по использованию ресурса. Права собственности понимаются как санкционированные обществом (законами, традициями и обычаями) нормы поведения по поводу благ, которые следует соблюдать или же нести издержки из-за их несоблюдения. Согласно теории, каждое экономическое решение должно опираться на тот определенный набор прав собственности или «пучок правомочий», который достаточен и необходим для наиболее выгодной реализации экономического решения.

В литературе, как правило, приводится классификация А. Оноре:

1. Право владения.
2. Право пользования.
3. Право управления.
4. Право дохода.
5. Право на капитальную ценность вещи, т.е. абсолютное право на определение дальнейшей судьбы вещи (отчуждение, потребление, проглатывание, измельчение, уничтожение, и т.д.).
6. Право на безопасность, т.е. на иммунитет от эксплуатации.
7. Право на завещание и наследование.
8. Бессрочность.
9. Запрещение вредного использования.
10. Ответственность в виде взыскания, т.е. возможность отобрания вещи в уплату долга.
11. Остаточный характер, т.е. обязательность возврата переданных кому-либо правомочий по истечении срока.

Собственность как поведенческие отношения есть исключение из доступа к благам. Отсутствие исключений, т. е. свободный доступ к ним, означает, что благо не принадлежит никому или что то же самое – всем. Такие ресурсы не составляют объект собственности и именуются в экономической литературе свободными благами.

Другим ключевым понятием теории выступает «спецификация прав собственности», т. е. четкая определенность прав, которая заставляет хозяйствующих субъектов принимать наиболее эффективные решения.

5. Рыночная организация: содержание и структура.

Рынок представляет собой один из двух известных обществу способов координации хозяйственной деятельности. Способ координации – это способ взаимодействия между производителями и потребителя-

ми, основанный на определенном порядке передачи информации до субъектов хозяйственной деятельности, на основе которой и происходит принятие экономических решений. Если иерархия – это хозяйственный порядок, основанный на власти, персонифицированной в лице руководителя, то рыночный способ координации основан на праве производителя самому решать, что, как и для кого производить. И в этом случае источником информации выступает рыночная цена в любом ее проявлении. Это могут быть товарные цены, система скидок, ставки заработной платы и процента, величина дивидендов по акциям и их курсовая стоимость.

Таким образом, рыночная координация – это способ взаимодействия производителей и потребителей, основанный на ценовых сигналах. Здесь решения обусловлены иной властью, властью выгоды, которую несет рыночная сделка, и эта власть деперсонифицирована, то есть обезличена.

Конечно, ценовые колебания выглядят бессистемным, стихийным процессом, но только на первый взгляд. В действительности действия рынка подчинено определенным закономерностям, с которыми вы познакомитесь, и он обеспечивает слаженность взаимодействия производителей и потребителей. Хайек дал определение рыночной координации как спонтанному, т. е. произвольному порядку, основанному на договорных отношениях. Свободные в своем выборе субъекты рынка осуществляют совместную деятельность в форме формального или неформального договора (горизонтальные связи).

Следует различать понятия «рынок» и «инфраструктура рынка». Инфраструктура рынка – это совокупность учреждений и организаций, предприятий и служб, обеспечивающих нормальное функционирование рынка. Рынок – это способ взаимодействия продавцов и покупателей, основанный на ценовых сигналах.

Действия рынка подчинено определенным закономерностям и направлены на реализацию рынком своих функций.

Функции рынка. Исходная функция рынка – информационная. Рынок через цены выдает оперативную информацию о наличии товаров и издержках, на основании которых осуществляется выбор.

Распределительная функция состоит в перемещении ресурсов по отраслям и секторам экономики так, чтобы максимально приблизить структуру и объем ресурсов к структуре и объему потребностей потребителей. Колебания цен и прибыли способствуют движению ресурсов туда, где цены и уровень прибыли выше. Так рынок определяет, что производить. В результате ограниченные ресурсы используются с максимальным эффектом.

Рынок через ценовые сигналы определяет и то, как производить. В условиях немонополизированного рынка решающим фактором увеличения прибыли становится снижение уровня затрат. Рынок побуждает фирмы совершенствовать технику и организацию производства. В этом состоит 3-тья функция рынка – стимулирующая.

Санирующая функция состоит в очищении (санации, в пер. с лат. «лечении, оздоровлении») экономики от неэффективных субъектов, благодаря тому, что частная собственность и свобода предпринимательства формируют рыночную конкуренцию.

Наконец, рынок выполняет дифференцирующую функцию, которая состоит в разграничении хозяйствующих субъектов по уровню доходов. Посредством санирующей и дифференцирующей функций рынок решает вопрос «для кого производить?».

Роль рынка в общественном производстве сводится к обеспечению координации хозяйственной деятельности субъектов рынка в целях эффективного использования ресурсов.

По уровню развития выделяют следующие типы рынка: неразвитый, свободный, регулируемый и деформированный.

Неразвитый рынок характеризуется тем, что рыночные отношения носят случайный, чаще всего товарный (бартерный) характер.

Свободный (классический) рынок характеризуется отсутствием государственного или монопольного вмешательства в процессы рыночного саморегулирования.

Регулируемый рынок есть результат государственного вмешательства, связанного с так называемыми «провалами» рынка, то есть случаями неэффективного распределения ресурсов через механизм рынка.

Структура рынка – это внутреннее строение, расположение, порядок отдельных элементов рынка, их удельный вес в общем объеме рынка.

По масштабу функционирования можно выделить: местный (локальный), региональный, национальный и мировой рынок. По объекту купли-продажи – рынки товаров и услуг и рынки факторов производства. По субъектам, которые господствуют на рынке, можно выделить рынок покупателей и рынок продавцов.

Инфраструктура рынка представляет собой совокупность институтов, систем, служб, предприятий, обслуживающих рынок и выполняющих определенные функции по обеспечению нормального режима его функционирования.

Торговые предприятия, фондовые биржи, банки, бюджетные учреждения придают рыночной системе организационную завершен-

ность, связывают производителей и потребителей в единый хозяйственный процесс.

6. Основные формы общественного хозяйства. Товарное хозяйство. Экономические системы. Теневая экономика.

История развития общества позволяет выделить две главные формы общественного хозяйства: натуральную и товарную.

Натуральная форма хозяйства – это такая форма хозяйствования, в которой производство материальных благ и услуг осуществляется для собственного потребления, для потребления внутри отдельной хозяйственной единицы.

Натуральная форма хозяйства исторически основывалась на земельной собственности.

Товарная форма хозяйства зарождается как противоположность натурального хозяйства сначала в отношениях между общинами, а затем, проникая и внутрь их, постепенно превращает натуральное хозяйство в подчиненный и отмирающий элемент экономической жизни общества.

Товарное (рыночное) хозяйство – это общественная форма организации экономики, при которой продукты создаются для их продажи на рынке, а взаимодействие между производством и потреблением осуществляется посредством рынка (табл. 1).

Таблица 1

Признаки	Натуральное хозяйство	Товарное хозяйство
1. Цель производства	Удовлетворение собственных потребностей	Продажа
2. Характер труда	Ручной, универсальный	Специализированный, основанный на общественном разделении труда
3. Связь производства с потреблением	Прямая	Косвенная, опосредованная рынком

Товарное производство предполагает, что продукты производятся отдельными, частными, обособленными производителями, каждый из которых специализируется на выработке одного какого-либо продукта, поэтому для удовлетворения общественных потребностей необходима купля-продажа продуктов на рынке, их товарно-денежный обмен. Та-

кое понимание товарного производства определяет его сущность как производства продуктов на рынок для обмена, но одновременно указывает и на условие возникновения товарного производства.

Первое необходимое условие возникновения товарного производства связано с общественным разделением труда.

В истории цивилизации известны три крупных общественных разделения труда: выделение скотоводческих племен, отделение ремесла от земледелия, обособление торговли. Они способствовали повышению производительности труда и создали материальные предпосылки для регулярного обмена.

В отличие от натурального, товарное хозяйство является открытой системой. Здесь хозяйственные субъекты создают полезные продукты не для собственного потребления, а для продажи их другим людям, т.е. товарному хозяйству присущи косвенные, опосредованные связи между производством и потреблением. Они развиваются по формуле «производство – обмен – потребление», т.к. изготовленная продукция сначала поступает на рынок для обмена на другие изделия (или на деньги) и лишь затем попадает в производительное или личное потребление.

Различают простое и капиталистическое товарное производство.

Простое товарное производство - это производство продуктов для обмена самостоятельными частными производителями-крестьянами и ремесленниками.

Капиталистическое товарное производство – это товарное производство, основанное на частнокапиталистической собственности на средства производства и наемном труде.

Под системой (греч. systema – целое, состоящее из частей) обычно понимается определенным образом упорядоченное множество элементов, которые тесно взаимосвязаны между собой и образуют некоторое целостное единство.

В процессе хозяйственной деятельности люди вступают в экономические отношения. Именно экономические отношения между людьми функционируют всегда как определенная система, включающая объекты и субъекты этих отношений, различные формы связи между ними.

Экономическая система всегда складывается таким образом, чтобы отвечать на вопросы экономики: что, как и для кого производить? Если механизмы экономической координации в системе не решают эти вопросы, то система оказывается внутренне противоречивой и неустойчивой.

Наибольшее распространение в мировой экономической литературе получила классификация хозяйственных систем по двум признакам:

по форме собственности на средства производства;

по способу координации и управления экономической деятельностью.

На основе этих признаков можно выделить следующие основные системы:

Традиционная экономика, основанная на замкнутом, натуральном ведении хозяйства. Эта модель экономики характерна для слаборазвитых и развивающихся стран. Традиции и обычаи, передающиеся от поколения к поколению, определяют, какие блага, как и для кого производить. Наследственность и сословность диктуют экономические роли индивидов. Научно-технический прогресс проникает в эти экономические системы с большими трудностями и угрожает стабильности существующего строя.

Командная экономика – эта система, в которой экономические ресурсы национализированы (государственная собственность практически на все материальные ресурсы). В этом случае все решения по основным экономическим вопросам принимает государство. Хозяйство ведется по единому плану, составляемому в центре и обязательному к исполнению. Централизованное планирование и распределение обусловливает необходимость централизованного управления и, соответственно, сложного бюрократического аппарата.

Рыночная экономика – эта система характеризуется частной собственностью на ресурсы, использованием системы рынков и цен для координации экономической деятельности и управлении ею. В экономике свободного рынка государство не играет никакой роли в распределении ресурсов, все решения принимаются рыночными субъектами самостоятельно, на свой страх и риск. Несмотря на это, вся деятельность их направляется как бы «невидимой рукой», по словам А. Смита (конкуренцией) в целях реализации интересов других людей и общества в целом.

Смешанная экономика – когда и государство, и частный сектор (предприятия и домашние хозяйства) играют важную роль в производстве, распределении, обмене и потреблении всех ресурсов и материальных благ в стране, где государство вмешивается в рыночную экономику, но не на столько, чтобы свести на нет регулирующую роль рынка.

Переходная или транзитарная экономика занимает особое место в развитии человеческого общества. К данному типу экономики обычно

относят постсоциалистические страны (но следует иметь в виду, что сюда могут относиться и многие развивающиеся страны, например, страны Азии, которые стремятся трансформировать традиционное общество в современную рыночную систему). Транзитарная экономика находится в динамическом процессе перехода от одного состояния в другое как в пределах одного типа хозяйства, так и от одного к другому типу хозяйства. Эта система несет в себе элементы как прошлого, так и будущего, а, следовательно, ее форма всегда подвижна и реальность ее структуры непродолжительна и изменчива.

Теневая экономика (от английских слов «underground economy») – экономическая деятельность, скрываемая от общества и государства, находящаяся вне государственного контроля и учёта.

«Теневую» экономику также можно охарактеризовать как совокупность разнотипных экономических отношений и неучтенных, нерегламентированных и противоправных видов экономической деятельности. Но, прежде всего, «теневая» экономика – это неконтролируемые обществом и скрываемые от него производство, распределение, обмен и потребление товарно-материальных ценностей, денег и услуг.

Типы теневой экономики. Первый тип – это неофициальная экономика (ее еще называют второй, параллельной, неформальной). Те самые подпольные цеха, незаконное предпринимательство в различных секторах народного хозяйства.

Второй тип – это фиктивная экономика. За ширмой официально зарегистрированной организации (коммерческой или общественной), совершаются противоправные действия. Например, вывоз капитала из России по фиктивным контрактам или неуплата налогов.

Третий теневой экономики – черная экономика: производство и продажа наркотиков, разбой, грабежи, кражи, вымогательство и иные преступления, в результате которых одни люди обогащаются, нанося вред другим, обществу и государству. К этой же группе относятся монополистические действия на рынке, ограничения конкуренции.

7. Спрос и предложение, равновесие и неравновесие на рынке.

Спрос – это желание и способность покупателей совершать сделки по приобретению имеющегося на рынке товара. Величина спроса (Q) – то количество товара, которое покупатели хотят и могут приобрести по данной цене в данном месте и в данное время.

Обратная зависимость между рыночной ценой товара и его количеством, которое можно купить или продать по этой цене, носит название закона спроса. Согласно закону спроса потребителями, при

прочих равных условиях, с ростом цены величина спроса сокращается и наоборот.

Рассмотрим закон спроса на условном примере. Предположим, что зависимость между ценой товара P (англ. «price» – цена) и величиной спроса представляет собой линейную функцию (рис. 1). Линия D (англ. «demand» – требование) носит название кривой спроса. Если функциональная зависимость линейная, то она примет вид:

QD=a-bP,

где a, b – численные коэффициенты.

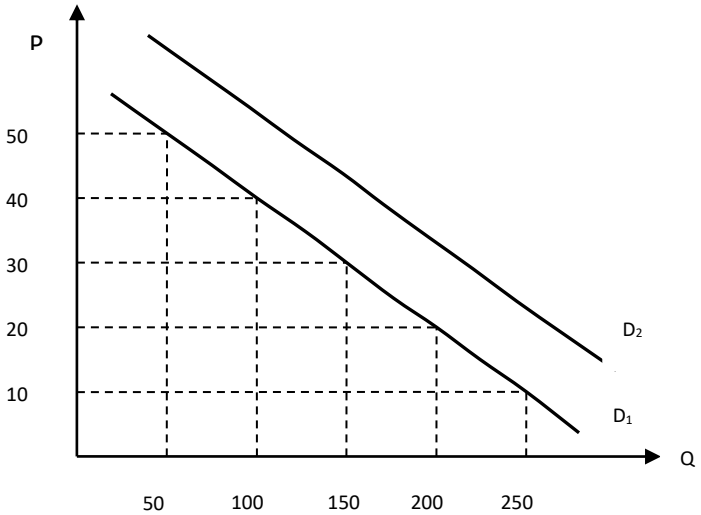


Рис. 1. Зависимость спроса от цены

Среди других неценовых факторов, определяющих объем спроса, следует отметить:

• доходы потребителей, определяющие величину потребительского бюджета;

• цены на другие товары, часть которых тесно связана между собой, например, взаимозаменяемые (товары-субституты) и взаимодополняемые товары;

• вкусы покупателей, на которые влияет множество факторов – от изменчивой моды до национальных традиций;

• общее число покупателей или размер рынка;

• ожидания покупателей, включая инфляционные;

• прочие факторы.

Оговорка «при прочих равных условиях», присутствующая в законе спроса, означает, что на спрос действуют иные, неценовые факторы. Только при их неизменности прослеживается обратная зависимость между ценой и величиной спроса.

Эластичностью называют меру реакции одной величины на изменение другой. Степень реакции спроса на ценовые или неценовые факторы измеряется коэффициентом эластичности спроса (ED). Мера реакции спроса на данный товар или услугу, вызванная изменением цены этого товара или услуги, называется ценовой эластичностью спроса.

В качестве критерия, разграничивающего спрос по эластичности, принимается коэффициент единичной эластичности Epd=1. Единичная эластичность означает, что при увеличении (сокращении) цены на 1% величина спроса также изменяется на 1%. Спрос эластичен, если коэффициент эластичности больше единицы (Epd>1) и неэластичен, если значение коэффициента меньше единицы (Epd<1).

Ценовая эластичность спроса влияет на динамику выручки фирмы:

1. Если спрос эластичен, то при увеличении цены общая величина выручки сокращается и наоборот.

2. При единичной эластичности спроса изменение цены товара/услуги не влияет на объем выручки.

3. Если спрос неэластичен по цене, то увеличение цены вызовет рост выручки и наоборот.

Выделяют еще два крайних случая эластичности спроса: совершенно неэластичный (Epd=0) и совершенно эластичный спрос. В первом случае совершенная неэластичность спроса означает, что объем спроса не зависит от цены. Такое возможно, если потребитель зависит от конкретного объема определенного блага, например, лекарства. Кривая спроса в этом случае будет представлять собой вертикальную линию. Совершенно эластичный спрос имеет место на рынке совершенной конкуренции. На таком рынке товар реализуется по цене, устанавливаемой рынком, то есть продавцы не могут манипулировать ценами. Кривая совершенно эластичного спроса представляет собой горизонтальную линию, параллельную ординате.

При измерении эластичности спроса рассматривается не абсолютные, а относительные изменения:

Если есть абсолютное изменение цены (ΔP), $Q_2 - Q_1$ – абсолютное изменение величины спроса (ΔQ), то $\frac{\Delta P}{P}$ и $\frac{\Delta Q}{Q}$ – относительные изменения цены величины спроса.

Отсюда коэффициент ценовой эластичности Epd определяется по формуле:

$$E_{pd} = \frac{\Delta Q}{Q} : \frac{\Delta P}{P} = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \cdot \frac{P}{Q}.$$

Это так называемая точечная эластичность. Она обратно пропорциональна тангенсу угла касательной с горизонтальной осью.

Эластичность спроса по доходу – это мера реакции величины спроса на изменение величины дохода (Y) потребителей:

$$E_{yd} = \frac{Y_1 + Y_2}{Q_1 + Q_2} \bullet \frac{\Delta Q}{\Delta Y}.$$

В зависимости от значения коэффициента различают «низшие» товары ($Eyd < 0$) и «нормальные» товары ($Eyd > 0$). «Нормальные» товары относятся к предметам первой необходимости ($0 < Eyd < 1$) и предметам роскоши ($Eyd > 1$). (4)

Коэффициент перекрестной эластичности характеризует степень реакции объема спроса на один товар (А) при изменении цены другого товара (В):

$$E_{AB} = \frac{\Delta Q_A}{\Delta P_B} \bullet \frac{P_B}{Q_A}.$$

Величина коэффициента зависит от того, в каком соотношении находятся эти товары. Они могут быть взаимозаменяемыми ($E_{AB} > 0$), взаимодополняющими ($E_{AB} < 0$) и нейтральными ($E_{AB} = 0$). Например, коэффициент перекрестной эластичности автомобилей относительно бензина меньше единицы, так как эти блага являются взаимодополняемыми. Это означает, что при увеличении цен на бензин, на автомобильном рынке при прочих равных условиях следует ожидать снижения спроса.

Предложение можно определить, как желание и способность продавцов совершать сделки по продаже поставленного на рынок товара. Соответственно величина предложения – это количество товара, которое продавцы готовы произвести и продать в данном месте и в данное время.

Закон предложения гласит, что объем предлагаемого к продаже товара при прочих равных условиях будет тем больше, чем выше цена на товар, т.е. между предложением и ценой существует прямом зависимость, именуемая законом предложения.

Представим ситуацию с рыночным предложением в виде графика (рис. 1), в координатах цены (P) и количества (Q). Линия (S) носит название кривой предложения (англ. «supply» – предложение). Она показывает, какое количество товара (Q) производители готовы продать при каждом данном уровне цен в конкретный период времени.

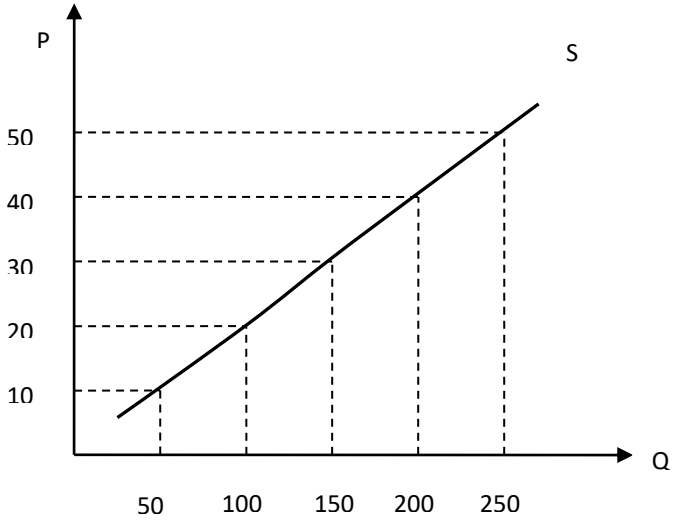


Рис. 1. Кривая предложения

Движение вдоль кривого предложения отражает изменения в объеме предложения, вызванные только изменением цены, т.е. при сохранении прочих условий неизменными.

Прямая зависимость между предложением и ценами проявится лишь при конкретизации этой формулы. Например, в нашем случае зависимость явно линейная:

Q, = a + bP,

или в конкретной числовой форме:

QS = 5P.

Среди неценовых факторов предложения наиболее важны:

- применяемая технология;
- цены используемых ресурсов;
- налоги и дотации;

- ожидания продавцов;
- пены на другие товары;
- число продавцов.

Эластичность предложения характеризует реакцию величины предложения на изменение цены товара/услуги. Коэффициент эластичности предложения (Eps) рассчитывается аналогично коэффициенту эластичности спроса по цене.

При Eps>1 предложение эластично, то есть изменяется в большей мере, чем цена. При Eps<1 предложение неэластично, то есть изменяется в меньшей степени, чем цена. Коэффициент эластичности предложения всегда имеет положительное значение, так как между ценой и величиной предложения существует прямая зависимость. Отсюда цена и объем выручки изменяются в одном направлении. Если на изменения цены спрос может реагировать практически мгновенно, то для изменения величины предложения требуется время. В этой связи выделяют три временных периода:

1. В краткосрочном периоде предложение совершенно неэластично по цене (Eps=0);
2. В среднесрочном периоде предложение неэластично по цене (Eps<1), то есть изменяется в меньшей степени, чем цена;
3. В долгосрочном периоде степень изменения величины предложения выше, чем цены (Eps>1).

Помимо фактора времени на ценовую эластичность предложения влияют:

1. Степень загруженности производственных мощностей. Как правило, предприятия имеют определенный резерв мощностей, что позволяет в случае необходимости увеличить объемы производства. Если же отрасль работает на пределе производственных возможностей, то дальнейшее расширение предложения становится возможным только за счет создания дополнительный мощностей и новых предприятий, что требует существенно большего времени.
2. Тип производимого товара или услуги. Например, на рынке образовательных услуг расширение спроса на новые профессии ведет к увеличению предложения специалистом только через несколько лет – после окончания их обучения.
3. Величина запасов готовой продукции.

Рыночное равновесие – это состояние на рынке, при котором спрос равен предложению. Совместим линии спроса и предложения на одном графике (рис. 1). Совпадение интересов покупателей и продавцов характеризует точка пересечения кривых спроса и предложения – точка равновесия (е). Цена, соответствующая данной точке, именуется

равновесной (Pe). В точке равновесия спрос количественно равен предложению, то есть все желающие купить товар по равновесной цене его купят, а все желающие продать его по этой же цене – продадут.

Иначе говоря, это единственная цена, соответствующая условию:

Pe = Ps = Pd,

где Ps – цена предложения; Pd – цена спроса.

При данной цене на рынке устанавливается и количественное равенство предлагаемых и спрашиваемых на рынке товаров и/или услуг:

Qe = Qs = Qd,

где Qs – объем предложения; QD – объем спроса.

Рыночное равновесие не является раз и навсегда данным, но оно имеет тенденцию к устойчивости, которая обеспечивается посредством рыночного саморегулирования. Предположим, что в силу обстоятельств цена на рынке отклонилась от равновесного уровня. Если она стала выше (P1), то под действием закона спроса его величина сократится, но согласно закону предложения, объем предложения товара на рынке увеличится. Излишняя товарная масса будет скапливаться на рынке и между продавцами обострится конкуренция за покупателя. Продавцы начнут снижать цены до равновесного уровня. Если же цены отклонятся вниз от равновесного уровня (P2), то усиливается конкуренция между покупателями, которая и заставляет цены увеличиться до уровня Pe.

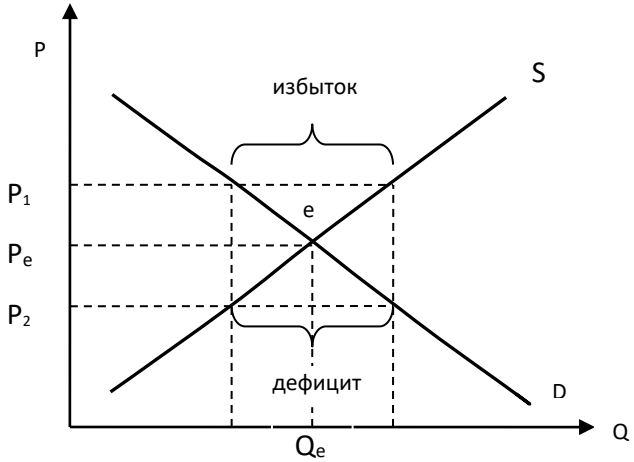


Рис. 1. Рыночное равновесие по Вальрасу[1].

[1] Леон Вальрас (1834-1910), швейцарский экономист, сформулировавший идею рыночного равновесия на основе колебания цен.

Возможно и неравновесное состояние рынка:

1. Спрос превышает предложение или дефицитный рынок. Причины существования дефицита могут служить:

- недопроизводство товаров и услуг;
- занижение цен;
- опережающий производство рост реальных доходов.

2. Предложение превышает спрос или избыточный рынок. Причиной возникновения избытка предложения на рынке могут выступать:

- перепроизводство товаров и услуг;
- низкое качество и малый ассортимент продукции;
- завышение цен;
- низкие доходы потребителей или дефицит денег.

Устойчивый дефицит или избыток существует там, где сдерживается конкуренция или рынок испытывает воздействие внешних сил. Чаще всего деформация рыночного ценообразования происходит под действием монополий и государства.

Наиболее распространенными вариантами такого вмешательства является государственный контроль над ценами, а также введение налогов и предоставлений субсидий. Последствия связаны с нарушениями рыночного равновесия:

• если фиксированная цена ниже равновесной, возникает дефицит товара;

• если принудительно установленная цена выше равновесной, следствием будет излишек товара.

Излишек потребителя – разница между тем максимумом, который человек готов заплатить за товар (приобретенной полезностью товара), и рыночной ценой этого товара (т. е. оплаченной частью полезности). Цена товара для потребителя представляет собой его издержки при потреблении этого товара. Для совокупности потребителей излишек равен площади между кривой спроса и рыночной ценой (ее уровень обозначен на рис. 2).

Излишек производителя – сумма по всем единицам продукции разницы между рыночной ценой товара и предельными издержками производства. Для рынка в целом излишек производителя измеряется площадью треугольника над линией предложения вплоть до рыночной цены товара (предполагается, что каждая фирма является «прайстейкером», т. е. не в состоянии влиять на рыночную цену, а принимает ее как данное, и потому линия цены здесь горизонтальная.

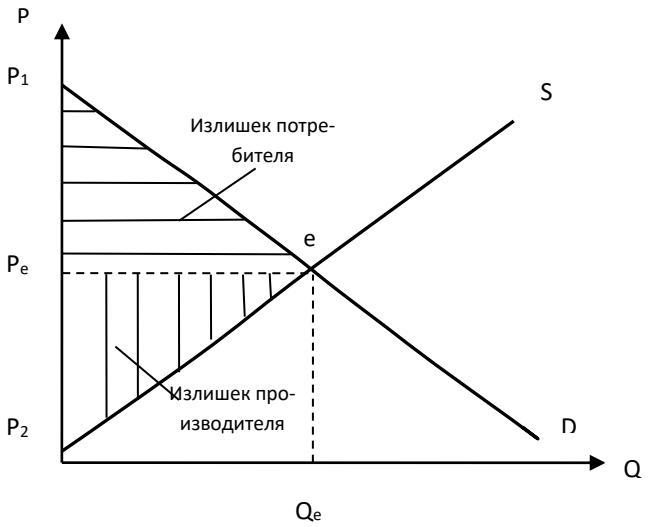


Рис. 2. Излишки потребителя и производителя

В экономическом анализе понятия «излишек потребителя» и «излишек производителя» имеют операционное значение, так как, применяя их в графических моделях, можно оценивать влияние экономической политики, например, налогов на экономическое положение агентов рынка.

8. Теория потребительского поведения, равновесие потребителя.

В микроэкономике под термином «потребитель» понимается хозяйствующий субъект, который принимает обособленные решения, касающиеся структуры и объема потребляемых им благ в рамках располагаемого бюджета.

Применяемая для анализа экономического поведения потребителей концепция полезности опирается на ряд фундаментальных предположений:

1) потребитель обладает полным суверенитетом, который заключается в том, что предпочтения потребителя формируются без влияния извне, а принимаемые потребителем решения не зависят гот решений, принимаемых другими потребителями;

2) полезность – это субъективная оценка потребителем ценности для него конкретного блага, которая не связана ни с критериями фи-

зиологической пользы, ни с нравственными оценками. Курение и потребление алкоголя, несомненно, наносящие вред здоровью и негативно оцениваемые обществом, для многих потребителей принимают форму полезности;

3) потребитель стремится к максимизации полезности, что возглавляется руководящим психологическим принципом его поведения;

4) полезности разных благ сопоставимы, а потребители способны проводить их сопоставление.

Теория потребительского выбора основана на разграничении полезности на общую и предельную полезность.

Общая полезность (TU – total utility) - то удовлетворение, которое люди получают от потребления, всего имеющегося у них количества благ данного вида.

Предельная полезность (MU – marginal utility) — прирост общей полезности, возникающий вследствие увеличения объема потребления данного блага на единицу, или полезность последней из имеющихся в распоряжении индивида единиц блага.

Закон убывающей предельной полезности гласит: по мере того как объем потребляемых благ растет, общая полезность увеличивается, а предельная полезность уменьшается и достигает нуля в точке насыщения (рис. 1,2).

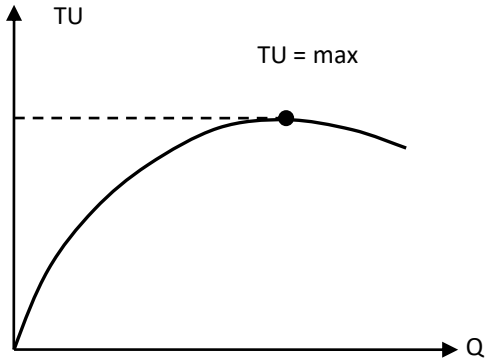


Рис. 1. График общей полезности

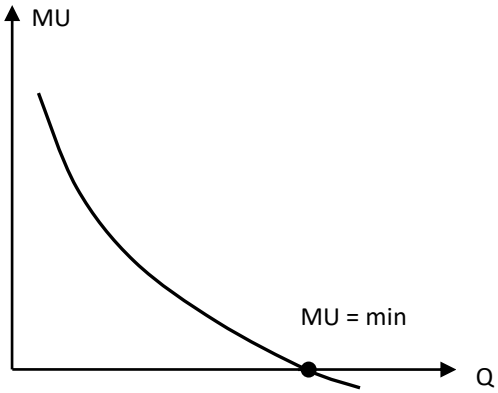


Рис. 2. График предельной полезности

Еще одно ключевое понятие ординалистской теории – отношение предпочтения. В микроэкономическом анализе термин «отношение предпочтения», которое обозначается символом $\succ$, применяется для формального описания способности потребителя сравнивать (упорядочивать по желательности) разные наборы товаров (потребительские наборы).

Пусть x и y – товарные наборы из потребительского множества X, где $\tilde{o} = (\tilde{o}_1, \ldots, \tilde{o}_N)$, $y = (y_1, \ldots, y_N)$. Тогда можно сформулировать три типа отношений предпочтения:

1) отношения слабого предпочтения $\tilde{o} \succ y$ означает, что для рассматриваемого потребителя товарный набор x предпочтительнее или, по меньшей мере, так же хорош, как набор .

2) отношение строго предпочтения $\tilde{o} \succ y$;

3) и отношение безразличия $\tilde{o} \sim y$.

Из графиков видно, что общая полезность (TU) достигает максимальной величины при нулевом значении предельной полезности MU:

TU = max при MU = 0.

Из закона убывающей предельной полезности следует, что ценность блага определяется предельной полезностью, то есть полезностью, которой обладает последняя (предельная) единица запаса благ, иначе говоря, ценность единицы блага определяется редкостью благ.

Потребительский выбор – это выбор, максимизирующий функцию полезности рационального потребителя в условиях ограниченности ресурсов (денежного дохода).

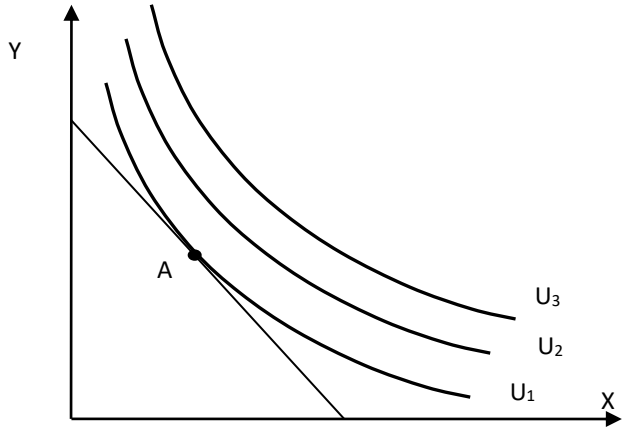


Рис. 3. Кривые безразличия

Суть ординалистского подхода заключается в том, что, опираясь на указанные выше аксиомы, можно построить кривые, которые будут отражать уровень полезности для потребителя разных наборов благ в данном потребительском множестве. Соответственно, линия, отражающая множество таких наборов, получила название кривой безразличия. Кривая безразличия — это линия, каждая точка которой представляет собой альтернативные наборы благ, каждый из которых приносит одинаковую полезность потребителю (рис. 3).

Кривые безразличия являются линиями проекции функции полезности. Возможность представления предпочтений при помощи функции полезности предполагает предпосылку, называемую свойством непрерывности отношения предпочтения.

Отношения предпочтения на потребительском множестве является непрерывным, если оно сохраняется в пределе.

Напомним, что в математике пределом называется постоянная величина, к которой неограниченно приближается переменная величина, причем разность между ними стремится к нулю.

Отношение изменения Y к изменению X (угол наклона кривой) называется предельной нормой замещения (MRS). MRS, как правило убывающая переменная. Это объясняет отрицательный наклон кривых

безразличия. Если бы MRS оставалась неизменной, то кривая безразличия представляла бы прямую линию с отрицательным наклоном. Предельная норма замещения – это соотношение, в соответствии с которым одно благо (Y) может быть замещено другим благом (X) при неизменном уровне полезности набора данных благ для потребителя.

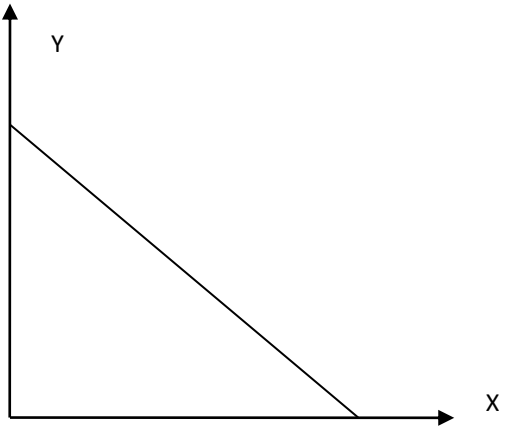


Рис. 4. Бюджетная линия

Геометрический смысл предельной нормы замещения: MRS измеряет наклон кривой безразличия в каждой отдельной точке.

На рис. 3 в точке А значение предельной нормы замещения равно тангенсу угла наклона касательной, проведённой к кривой безразличия в данной точке. Строго говоря, в точке А $\frac{dy}{dx} = tg\beta$. Однако в экономической теории MRS рассматриваются как положительные величины, поэтому

$$MRS = \frac{dy}{dx} = tg\alpha.$$

Из-за выпуклости кривой безразличия к началу координат абсолютное значение MRS уменьшается по мере движения вдоль кривой безразличия слева направо.

Бюджетная линия – это линия, определяющая границы потребительского выбора и показывающая все наборы благ, которые может купить потребитель, истратив весь свой доход. Потребитель может выбрать любой из наборов, лежащих на бюджетной линии. В том числе и такой, в который входит всего одно из благ, израсходовав весь свой бюджет на покупку одного блага (рис. 4).

Равновесие потребителя – это оптимальный набор благ, максимизирующий полезность при отдельном ограниченном уровне бюджета (дохода) потребителя. Такое равновесие предусматривает: как только потребитель получает данный набор благ – у него исчезает стимул изменять этот набор на другой.

Ординалистский (лат. ordinalis – порядковый) подход к изучению полезности построен на предположении, что потребитель не соизмеряет полезности благ, а лишь ранжирует их по принципу: данное благо более полезно, или менее полезно, или равно по полезности другому благу.

Предполагается, что потребитель приобретает различные наборы, состоящие из двух товаров: X и Y. В этом случае для анализа может быть использовано двухмерное пространство.

Отложив на осях системы координат количества единиц обоих товаров, входящих в наборы, мы можем построить кривую безразличия.

Величина дохода потребителя выступает ограничительным фактором на пути движения потребителя к более высокой кривой безразличия. Ограничение покупательной способности потребителя величиной его денежного дохода называется бюджетным ограничением. Все доступные потребителю при данном доходе и данных ценах наборы товаров X и Y представлены точками, находящимися на бюджетной линии.

Если MRS является физической нормой обмена, которая отражает лишь субъективные предпочтения потребителя, независимо от рыночных цен, то рыночная норма обмена, равная тангенсу угла наклона бюджетной линии, представляет собой соотношение рыночных цен:

$$tg\beta = \frac{Py}{Px}.$$

Точка E – это точка потребительского равновесия. В этой точке бюджетные возможности позволяют приобрести набор благ, полезность которого выше, чем в остальных точках.

Поскольку линия бюджетного ограничения является касательной к кривой безразличия, то в точке равновесия предельная норма замещения равна рыночной норме обмена, что выступает формальным признаком максимизации функции полезности при сложившихся ценах и доходе потребителя:

$$MRS_{x,y} = \frac{Py}{Px}$$

Это правило касания бюджетной линии кривой безразличия является лишь необходимым, но не достаточным условием максимизации

полезности. Достаточное условие связано с определенной формой кривых безразличия, то есть с определённым свойством отношения предпочтения. Если предполагается, что предельная норма замещения уменьшается по мере движения вдоль кривого безразличия, или кривые безразличия являются строго выпуклыми вниз, тогда касание бюджетной линии кривой безразличия будет и необходимым, и достаточным условием максимизации полезности при заданном бюджетном ограничении.

Индивидуальный спрос – это функция, по крайней мере, от следующих переменных:

цены данного товара;

цен других товаров из потребительского набора;

дохода потребителя.

Модели потребительского выбора предполагают, что другие факторы спроса (вкусы потребителя, ожидания относительно цен и дохода в будущем) остаются неизменными (постоянными), не влияют на наш анализ и могут быть проигнорированы нами. Это – предпосылка «Ceteris Paribus» – при прочих равных условиях. Используя карту безразличия и бюджетную линию, проследим за реакцией находящегося в равновесии потребителя на изменения его бюджета и цен благ.

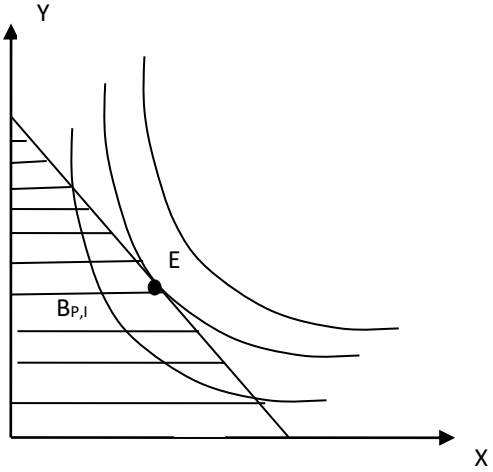


Рис. 1. **Равновесие потребителя**

Рассмотрим далее изменение спроса потребителя как реакцию на изменение его дохода. Соединив все точки равновесия потребителя

при разных бюджетных ограничениях, получим линию «доход – потребление».

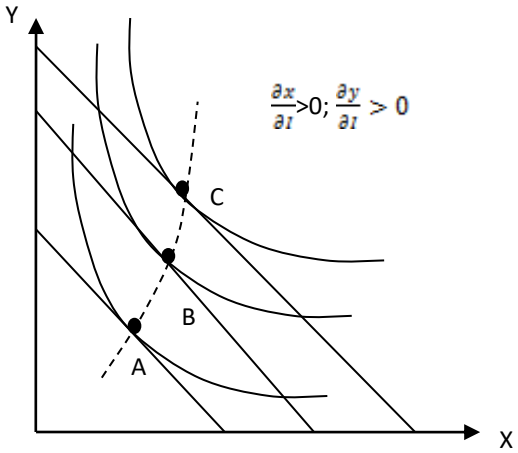


Рис. 2. **Кривая «доход-потребление» для нормальных благ**

Кривая «доход – потребление» – это геометрическое место точек пространства товаров (на рис. 2 это точки A,B,C), в которых кривые безразличия потребителя касаются бюджетных линий при разных уровнях бюджетных ограничений. Она показывает, как при фиксированных ценах изменяется потребление индивида по мере изменения его дохода. На кривой «доход-потребление» расположены все товарные наборы, максимизирующие полезность при различной величине дохода потребителя и при неизменных ценах благ.

Для большинства благ линия «доход — потребление» имеет положительный наклон: с ростом дохода увеличивается потребление обоих благ. В этом случае потребитель имеет дело с нормальными товарами. Нормальными экономисты называют товары, на которые с ростом доходов спрос увеличивается.

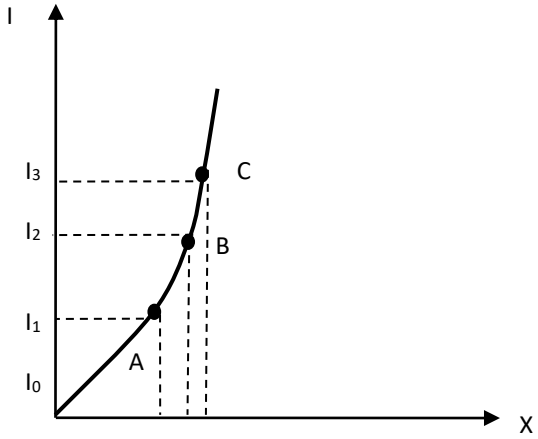


Рис. 3. **Кривая Энгеля**

На основе кривой «доход – потребление» строятся кривые Энгеля для каждого блага в отдельности, которые показывают зависимость между объёмом потребления товаров или услуг и доходом потребителя при прочих равных условиях. Эти графики названы по имени Эрнста Энгеля, немецкого экономиста XIX века, впервые определившего, что к выводу, что с ростом дохода семьи структура ее расходов меняется. Пользуясь рис. 2 можно построить кривую Энгеля для блага x (рис. 3).

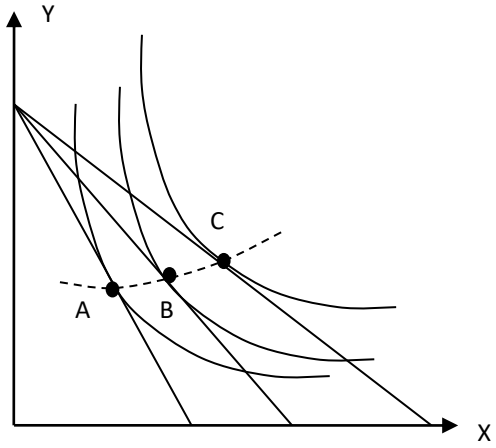


Рис. 4. **Кривая «цена - потребление»**

Кривая «цена – потребление» – это геометрическое место точек, отражающих товарные наборы, максимизирующие полезность потребителя при различных ценах товара x и при неизменном доходе и неизменной цене товара y.

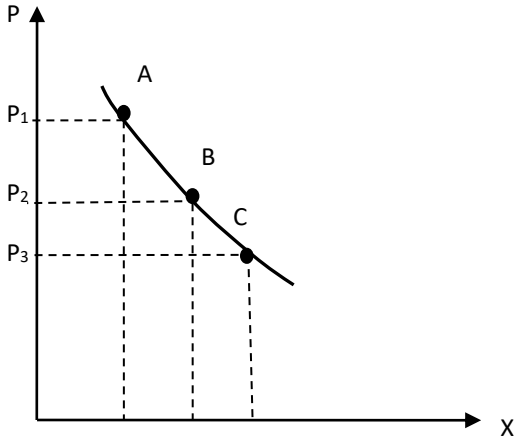


Рис. 5. **Кривая спроса**

Рассмотрим теперь, какое влияние на спрос на товар оказывает изменение цены этого товара. Если мы имеем дело с обычным благом, то объем спроса на него с увеличением цены будет снижаться и, наоборот, расти при снижении цены блага.

Всякий раз снижение цены блага x при прочих равных условиях будет означать увеличение бюджетного множества BP,I посредством смещения бюджетного ограничения по оси абсцисс (рис. 4).

Построенный на ее основе график спроса показывает функциональную зависимость между ценой и объемом спроса (рис. 5).

9. Краткосрочное и долгосрочное равновесие на рынке совершенной конкуренции.

Кривая совокупного спроса в этой модели внешне напоминает кривую спроса на отдельном товарном рынке. Но построена эта кривая в иной системе координат (рис. 1):

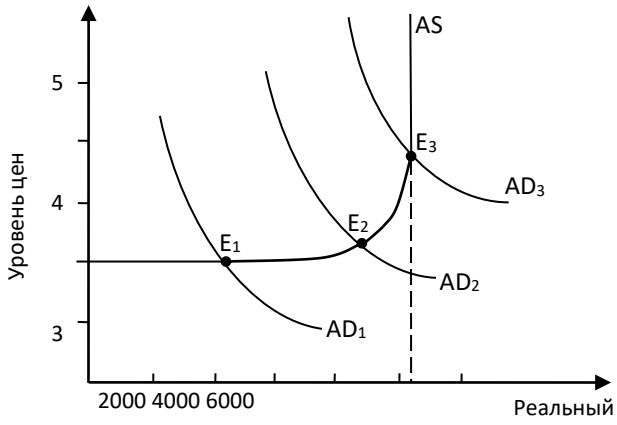


Рис. 1. Модель AD – AS

На оси абсцисс указываются значения реального объема производства (реального ВВП). Важно не смешивать показатели реального и номинального ВВП. На оси ординат фигурируют не абсолютные показатели цен (например, в миллиардах долл.), а уровень цен, или дефлятор (индекс цен).

Таким образом, кейнсианский отрезок кривой AS отражает макроэкономическую ситуацию в краткосрочном периоде, классический – в

долгосрочном. Краткосрочный период – это интервал времени (обычно до 2-3 лет), в течение которого номинальные величины (Цены, номинальная ставка процента, номинальная заработная плата и др.) под воздействием рыночных колебаний изменяются медленно, тогда как реальные величины (объем выпуска, уровень занятости, реальная ставка процента) являются гибкими. В долгосрочном периоде, номинальные величины, напротив, считаются гибкими, а реальные – нет.

Кривая AS отражает динамику издержек производства на единицу продукции в связи с изменением уровня цен. Эти издержки не претерпевают изменений на горизонтальном отрезке, но растут на промежуточном и вертикальном отрезках. Однако есть факторы, которые могут сдвинуть кривую AS в иное положение, что будет свидетельствовать о новом уровне издержек на единицу продукции.

С помощью модели AD-AS можно оценить воздействие шоков на экономику, а также последствия стабилизационной политики государства, направленной на смягчение колебаний, вызванных шоками спроса и предложения, то есть резкими их изменениями, и восстановление равновесного объема производства и занятости на прежнем уровне.

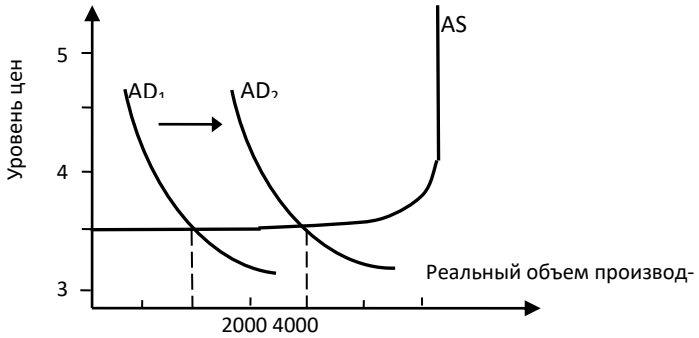
Изменения совокупного спроса и совокупного предложения оказывают влияние на экономическую ситуацию в стране.

Последствия увеличения совокупного спроса зависят от того, какому отрезку кривой совокупного предложения соответствует состояние экономики.

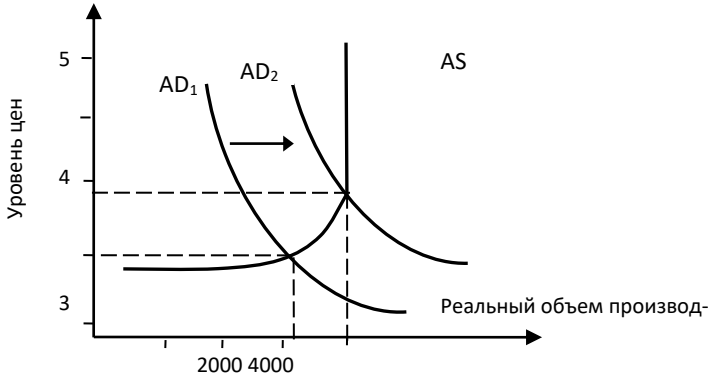
Если пересечение кривых совокупного спроса и совокупного предложения произошло на кейнсианском отрезке, то рост совокупного спроса приведет к росту реального объема национального производства без увеличения уровня цен; если на классическом, рост совокупного спроса приведет к росту уровня цен при прежнем объеме национального производства; если на промежуточном, то произойдет и рост реального объема национального производства, и рост уровня цен.

Это имеет большое значение для ответа на вопрос: можно и нужно ли стимулировать совокупный спрос для обеспечения экономического роста? Под стимулированием совокупного спроса понимаются меры воздействия на него со стороны государства.

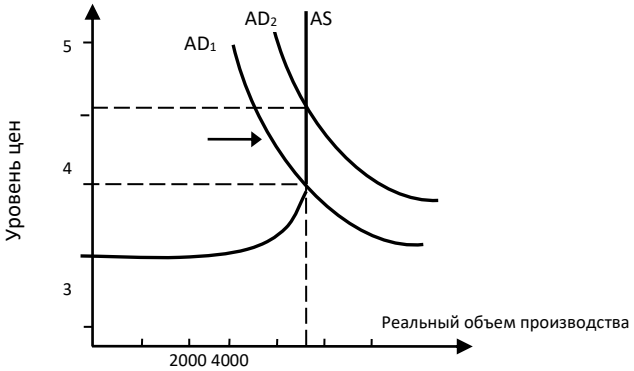
Когда равновесное краткосрочное совокупное производство оказывается ниже уровня ВВПп, мы называем эту ситуацию рецессионным разрывом.



а)



б)



в)

Рис. 2. Изменение макроэкономического равновесия под влиянием изменения совокупного спроса

На рисунке 2а показана ситуация, при которой экономика в краткосрочном периоде работает на уровне ниже ВВПп. Поскольку потенциальный ВВП является реальным ВНП, который мог бы быть произведен, если бы все факторы производства были полностью заняты, то графически он должен изображать кривую совокупного производства, как вертикаль. В данном случае разница между фактическим и потенциальным ВВПп отражает общие потери экономики от недоиспользования всех имеющихся ресурсов, т. е. рецессионный разрыв. Рецессионный разрыв ВВП связан с низким спросом, что оказывает угнетающее влияние на цены.

Однако возможна и обратная ситуация, при которой экономика функционирует таким образом, что равновесное кратковременное совокупное производство превышает ВВПп. Эта ситуация называется инфляционным разрывом. Она отражает наличие сильного неожиданного спроса, оказывающего повышательное давление на цены, на ресурсы (а, следовательно, и на затраты). Кратковременное расширение спроса также на краткий период приводит к расширению производства, и оно переходит пределы ВВПп , как это и иллюстрирует рис. 2 б.

10. Природа фирмы и границы ее эффективности. Основные организационно-правовые формы и целевая функция фирмы. Экономические издержки и экономическая прибыль.

В сущности, своей фирма – это иерархическая система. Существует два альтернативных способа организации хозяйственной деятельности, обусловленных определенным порядком передачи информации, на основании которой и происходит принятие экономических решений – иерархия и спонтанный порядок (рыночная координация).

Иерархия – это способ взаимодействия производителей и потребителей, основанный на передаче информации через приказы и поручения.

Согласно Рональду Коузу, фирма возникает там и тогда, когда трансакционные издержки рынка становятся выше, чем трансформационные издержки в иерархической системе. Трансформационные издержки (transformation costs) в отличие от трансакционных издержек (связанных с подготовкой и осуществлением рыночных сделок) включают непосредственные издержки фирмы на переработку исходного сырья и материалов в готовую продукцию, предназначенную для продажи на рынке.

Например, организация, с целью диагностики ее финансового состояния или разработки бизнес-плана, технико-экономического обоснования создания дочерних компаний и т.п. может обратиться на ры-

нок и прибегнуть к услугам консалтинговой фирмы. В экономике такая практика называется аутсóрсингом (от англ. outsourcing: (outer-source-using) использование внешнего источника/ресурса). Однако организация может выполнить всю работу самостоятельно, если располагает соответствующими специалистами. Рациональный выбор будет определяться уровнем трансакционных издержек. Если данный специалист требуется на длительный срок, его можно привлечь одним единственным долгосрочным контрактом, цена которого будет меньше, чем трансакции, связанные с консалтингом, то выбор будет не в пользу рынка.

Организационно-правовые формы предпринимательства отличаются многообразием, однако можно выделить три основных типа организации бизнеса, которые увязывают в себе правовую форму организации фирмы и ее размер: частное предприятие, товарищество (американский аналог – партнерство) и акционерное общество (корпорация).

Подавляющее большинство крупных фирм функционируют в форме корпораций (акционерных обществ). Малый и средний бизнес, напротив, существует преимущественно в форме частных предприятий и товариществ. В последнее десятилетие широкое распространение получили общества с ограниченной ответственностью (ООО) – смешанная организационно-правовая форма предпринимательства, сочетающая в себе черты партнерства и корпорации.

Главными недостатками частного предприятия выступают:

- неограниченная ответственность его владельца, который отвечает по обязательствам фирмы личным имуществом;
- отсутствие достаточной специализации в управлении фирмой, поскольку ее владельцу приходится брать на себя, как правило, управление всеми аспектами бизнеса: техническими, коммерческими, финансовыми и т. д.
- финансовая маломощность фирмы, владелец которой, за редким исключением, обладает небольшим стартовым капиталом.

Поэтому одним из способов развития бизнеса выступает объединение капитала нескольких лиц, что требует смены организационно-правовой формы бизнеса.

Хозяйственными товариществами и обществами признаются коммерческие организации с разделенным на доли (вклады) уставным капиталом его участников, которые являются учредителями. Причем учредителями могут быть как граждане, так и другие юридические лица.

Практике известны следующие формы товарищества:

- «Полные товарищества» (ПТ).
- «Товарищества на вере» или «Коммандитные товарищества» (от франц. «команде» – команда).

«Полным» признается товарищество, участники которого занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества и несут полную и солидарную ответственность по своим обязательствам. Полное товарищество должно иметь в своем составе не менее двух участников.

Товарищество на вере состоит из двух категорий участников, различающихся между собой составом прав и обязанностей.

Основную деятельность осуществляют «комплементарии» на правах «полных товарищей». Они отвечают по обязательствам фирмы своими паями и личным имуществом.

Другая категория – «коммандитисты», которые получают только дивиденды по своим вкладам, отвечают своими паями и в управлении фирмой участия не принимают.

Принципиальное отличие хозяйственных обществ от товариществ состоит в том, что товарищество – это объединение лиц, а общество – это объединение капиталов, не обязывающее их владельцев непосредственно участвовать в управлении фирмой.

Другим видом хозяйственных обществ являются акционерные общества. Акционерное общество – это коммерческая организация, уставный капитал которой разделен на определенное число акций, которые представляют собой ценные бумаги без установленного срока обращения, удостоверяющие членство в обществе и дающие право на получение части прибыли общества (дивиденда), право на участие в управлении и в распределении имущества при ликвидации общества.

Недостатки, присущие корпорациям:

- организация и ликвидация АО требует высоких, по сравнению с другими организационно-правовыми формами, затрат средств и времени;
- отрыв функции собственности от функции управления в АО способствует злоупотреблениям со стороны менеджеров;
- сложная организация управления корпорацией способствует бюрократизации и росту внутрифирменных трансакций;

Формы предпринимательской деятельности столь разнообразны, что это корректирует даже целевые установки экономических агентов. Так, тезис о том, что целью фирмы является максимизация прибыли неоспорим только применительно к деятельности тех фирм, где собственник и управляющий – одно лицо. Если же функция собственности обособляется от функции управления, то критериями оценки эф-

фективной работы для владельцев капитала становятся сигналы фондового рынка – динамика курса акций фирмы. Для менеджеров изменение котировок акций также является критерием эффективности принимаемых решений. Падение цен влечет за собой опасность поглощения фирмы другими компаниями, что, как правило, означает потерю заработка, престижа и власти.

Таким образом, единственным общим интересом менеджеров и акционеров является рост рыночной стоимости корпорации.

При этом в микроэкономическом анализе поведения фирмы используется экономический подход к издержкам.

В силу того, что ресурсы имеют ограниченный характер, любое решение о производстве чего-либо вызывает необходимость отказа от использования одних и тех же ресурсов для производства каких-то иных вещей. Таким образом, все издержки производства представляют собой альтернативные издержки.

Явные издержки – это альтернативные издержки, принимающие форму прямых платежей поставщикам факторов производства и промежуточных изделий.

Задача экономического анализа – установить целесообразность продолжения выбранного варианта использования ресурсов. Для этого необходимо определить не только фактические (явные) затраты, но и эффективность использования собственных ресурсов по сравнению с альтернативными вариантами их применения.

Неявные издержки – это часть альтернативных издержек, доход, который можно получить на собственные ресурсы в случае их предоставления другим хозяйствующим субъектам за плату, установленную рынком. Это именно издержки, так как психологически осознаются как потери, упущенная выгода и они имеют денежное выражение.

Сумма явных и неявных издержек составляет экономические издержки.

Если доход фирмы только покрывает сумму экономических издержек, то в этом случае фирма будет получать нормальную прибыль. Нормальным считается минимальный уровень прибыли, достаточный для продолжения деятельности. Такую фирму называют предельной. Её владельцам, в принципе все равно изъять ресурсы или продолжать данную деятельность. Величина нормальной прибыли равняется проценту с капитала и является элементом неявных издержек.

Наличие прибыли сверх нормального уровня, то есть положительная экономическая прибыль свидетельствует об эффективности использования ресурсов по сравнению с альтернативными вариантами.

11. Конкуренция и типы рыночных структур. Максимизация прибыли в условиях совершенной конкуренции.

Понятие конкуренции является фундаментальным в экономической теории рыночных отношений. Конкуренция проявляется на всех уровнях экономики – от микроуровня (фирма) до мировой экономической системы. Конкуренция ведет к лучшему использованию способностей и знаний. Большая часть достигнутых человеческих благ получена именно путем состязания, конкуренции. Конкуренция требует рационального поведения как условия пребывания на рынке. Конкуренция стимулирует рациональность.

Чтобы глубже понять сущность конкуренции, приведем ее определения, данные разными авторами. П. Хайне считает, что «конкуренция есть стремление как можно лучше удовлетворить критериям доступа к редким благам».[2]

По формам конкуренции различают следующие типы рыночных структур (табл. 1).

Таблица 1

Типы рыночных структур

Типы рыноч-ных структур	**Количество фирм**	**Характер продукции**	**Существование рыночных барьеров**	**Доступность экономической информации**	**Контроль над ценами**
Совершенная конкуренция	Очень большое	Стандартная	Отсутствуют	Полная доступность	Отсутствует
Монополистическая конкуренция	Большое	Дифференцированная	Низкие	Некоторые ограничения	Частичный
Олигополия	Небольшое	Стандартная или дифференцированная	Высокие	Существенные ограничения	Частичный
Монополия	Одна	Уникальная	Непреодолимые	Недоступна	Полный

[2] Хайне П. Экономический образ мышления. – Пер. с англ. – М., 1997. – С. 256.

Исследования экономистов показали, что в основу определения того, к какому типу относится та или иная рыночная структура, должны быть положены следующие критерии:

- количество фирм, представленных на рынке той продукции, которая выпускается данной отраслью;
- характер производимой продукции (стандартная или дифференцированная);
- наличие или отсутствие барьеров на пути вхождения фирм в данную отрасль или выхода из нее;
- степень доступности экономической информации.

Прежде всего дадим несколько свойств чистой конкуренции:

- наличие большого числа независимо действующих продавцов, обычно предлагающих свою продукцию на высокоорганизованном рынке;
- стандартизированная продукция;
- конкурентные фирмы являются «прайстейкерами», то есть «принимающими цену»;
- свободное вступление и выход из отрасли.

Для отрасли, то есть для всех фирм, производящих определенный продукт, объем продаж может быть увеличен только путем снижения цены этого продукта. Все фирмы действуют независимо, но одновременно могут повлиять на общий объем предложения и, следовательно, на рыночную цену. Однако это не относится к самостоятельной фирме. Следовательно, кривые спроса и продаж самостоятельной фирмы совершенно эластичны.

Для того чтобы понять, как конкурентная фирма достигает равновесного состояния, то есть оптимального объема производства, при котором максимизирует прибыль сравним динамику средних и предельных издержек. При этом отметим, что в долгосрочном периоде фирма может изменять свои размеры, а так же выйти из отрасли, точно так же как новые фирмы могут войти в отрасль.

Возможны три варианта их соотношения.

Вариант 1. Линия цены выше кривой средних издержек (рис. 1).

В точке равновесия фирма получает сверхприбыль, то есть прибыль выше нормального ее уровня. На графике сверхприбыль составит площадь заштрихованного прямоугольника. Сверхприбыль конкурентной фирмы носит характер квазиренты («квази» – как бы, почти; «рента» – доход, от ресурса, предложение которого неэластично). Дело в том, что сверхприбыль на рынке совершенной конкуренции – это результат предпринимательских усилий. Освоение предпринимателем

новой комбинации вызывает нарушение равновесия на соответствующем рынке.

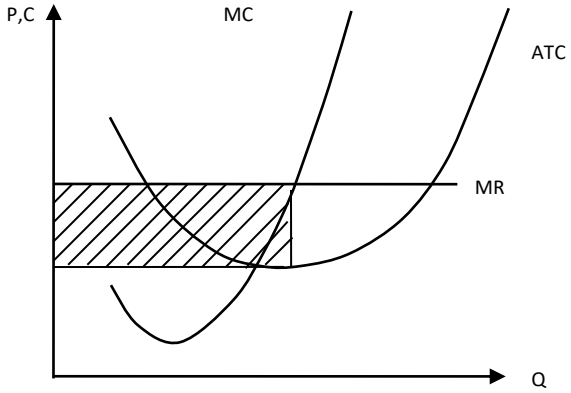


Рис. 1. Равновесное состояние фирмы (вариант 1)

Однако, в условиях совершенной конкуренции, а значит доступности информации о том что, как и для кого производить, отсутствия входных барьеров сверхприбыль недолговечна. Возникающая конкуренция приводит к снижению цен, что сводит прибыль до нормального ее уровня.

Вариант 2. Средние издержки превышают рыночные цены (рис. 2).

В этом случае при оптимальном объеме производства фирма может лишь минимизировать свои убытки, показанные на графике площадью заштрихованного прямоугольника. Уход такой фирмы с рынка приведет к сокращению предложения и цена вырастет.

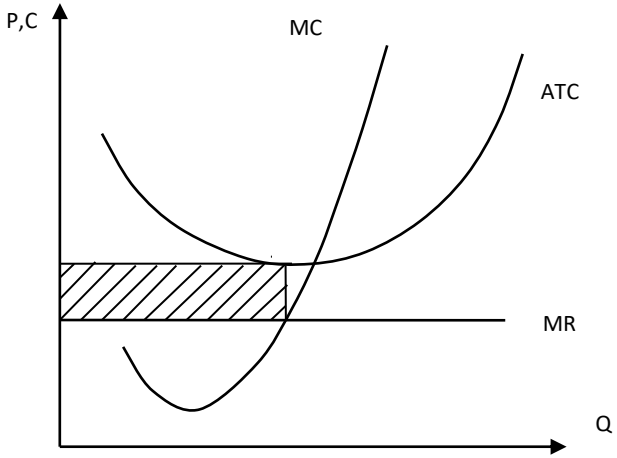


Рис. 2. Равновесное состояние фирмы (вариант 2)

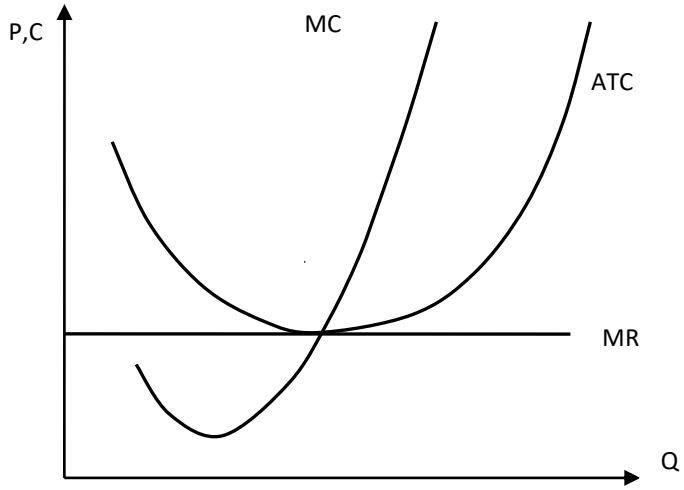


Рис. 3. Равновесное состояние фирмы (вариант 3)

Наконец, вариант 3. Линия предельного дохода касается кривой средних издержек (рис. 3). Фирма получает нулевую экономическую прибыль. То есть ее доход от реализации равен проценту на капитал или нормальной прибыли. В этом случае отсутствует тенденция к снижению или увеличению числа фирм в отрасли.

Таким образом, условие равновесия фирмы в долгосрочном периоде выступает правило P=MC=ATC.

Наличие отрицательных последствий функционирования монополий приводит к необходимости их сглаживания государством посредством регулирования деятельности этих компаний, ведь рыночные механизмы здесь не «работают» и не в состоянии решить данные проблемы. Антимонопольное регулирование направлено на ограничение рыночной власти монополий, на увеличение объема предложения монопольного продукта и снижение его цены. Подчеркнем, что в большинстве случаев речь идет не о борьбе с монополиями как таковыми, а именно об ограничении монополистических злоупотреблений.

Одной из основных мер антимонопольного регулирования становится принятие антимонопольного законодательства. Не случайно, что сегодня нет ни одной страны, где бы отсутствовало антимонопольное законодательство. Практика антимонопольного регулирования в каждой стране отличается определенной спецификой, тем не менее некоторые его общие черты выделить можно:

• обычно государство запрещает заключение договоров, направленных на ограничение производства и торговли каким-либо товаром;

• запрет соглашений о разделе рынка; контроль за слияниями фирм;

• запрещается так называемая ценовая дискриминация потребителей по какому-либо признаку;

• запреты на принудительные соглашения о комплексной покупке товаров, когда условием приобретения одного блага становится непременная покупка какого-либо другого;

• запрет на приобретение акций конкурентов, если это снижает уровень конкуренции в отрасли;

• запрет взаимного переплетения директоратов конкурирующих фирм, т. е. когда одни и те же лица управляют разными компаниями, конкурирующими на рынке (здесь речь идет о переплетении с конкурентами, носящее характер сговора);

• запрещается монополизация производства выше определенного уровня в руках одной фирмы;

• разнообразные штрафы за ненадлежащее рыночное поведение;

• прямая демонополизация, т. е. принудительное дробление Предприятия-монополиста на множество самостоятельных конкурирующих фирм (в случаях, когда это возможно сделать).

Применение тех или иных мер антимонопольной политики зависит от каждого конкретного случая. Если давать общую оценку, то за-

метны следующие закономерности. Обычно более строгая правоприменительная практика имеет место в случае завышения цен монополистами, а также при слияниях фирм, особенно если эти слияния горизонтального типа. Менее строгая — в случае слияний, основанных на вертикальной интеграции или же имеющих конгломератный характер.

Особо подчеркнем, что выше речь шла о формах государственного регулирования искусственных, или предпринимательских, монополий. Такая монополия возникает обычно в отраслях, где функционирует единственный производитель, не обладающий повышенной эффективностью по сравнению с конкурирующими фирмами.

12. Ресурсные рынки: рынок труда, рынок капитала, рынок земли.

Рынок труда. В силу действия закона убывающей эффективности происходит уменьшение предельного продукта переменного фактора производства. Применительно к труду это означает, что каждый дополнительный рабочий создает меньший объем продукта, чем предшествующий, т. е. величина предельного продукта в денежном выражении (MRPL), созданного каждым дополнительным рабочим, убывает. Согласно маржинальному подходу фирма при найме работника будет следовать правилу равенства предельных издержек предельному доходу.

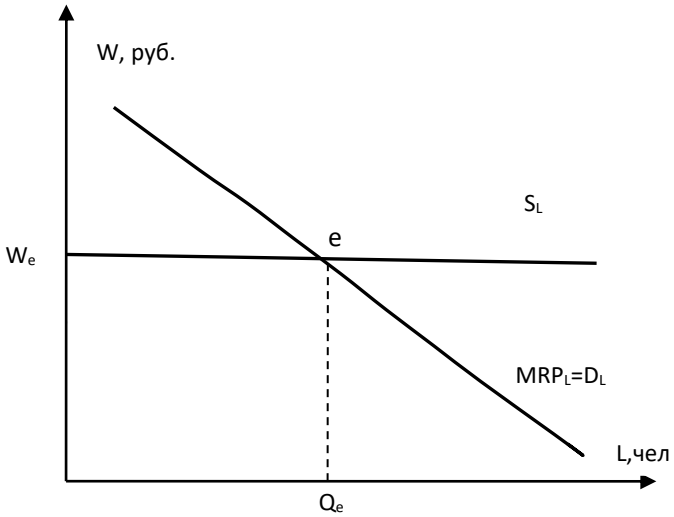


Рис. 1. Определение оптимального количества работников на конкурентном рынке

Кривая индивидуального предложения труда может иметь вид «загибающейся кривой», т. е. при определенном уровне ставки оплаты труда (W) она меняет свой наклон с положительного на отрицательный. Это обусловлено тем, что вначале действует эффект замещения свободного времени набором благ, которые можно купить на дополнительный заработок, а затем эффект замещения сменяет эффект дохода, вызванных более высокой оценкой работником свободного времени.

Кривая совокупного предложения труда имеет положительный наклон. Это связано с тем, что при достаточно высоком уровне оплаты труда сокращение объема предложения труда со стороны одних работников компенсируется увеличением предложения со стороны других работников, привлекаемыми на рынок более высокой оплатой труда, чем в их регионах или странах платы (рис. 1).

На монопольном рынке труда фирма-монополист имеет возможность нанять больше работников по более низкой, чем на конкурентном рынке, ставке заработной платы.

Рынок капитала. Капитал может трактоваться как некоторый запас материальных благ и как нематериальные элементы, такие как человеческие способности, умения и навыки, которые будучи пущенные в оборот, способны приносить своему владельцу доход, который традиционно именуется процентом. Различают основной и оборотный капитал.

Таблица 1

Основной капитал	Оборотный капитал
-Представляет собой материальные ценности, имеющие длительный период функционирования. К ним относятся средства труда стоимостью свыше 200 МРОТ (минимальных размеров оплаты труда), равных 100 руб. за единицу и сроком службы более одного года. -Стоимость основного капитала (за исключением земельных участков) переносится на стоимость продукции частями, по мере их износа. Этот процесс называется амортизацией.	- Часть капитала предприятия, инвестируемого предприятием в текущие операции на период каждого операционного цикла (периода времени от поступления сырья и материалов до оплаты готовой продукции). - Вещественные элементы оборотного капитала (предметов труда) потребляются в каждом данном производственном цикле. Они полностью утрачивают свою натуральную форму, поэтому целиком включаются в стоимость изготовленной продукции (выполненных работ, оказанных услуг).

Спрос на заемные ресурсы предъявляют фирмы, осуществляющие реальные инвестиции. Предложение заемных средств на рынке капитала осуществляется как со стороны фирм, имеющих временно свободный капитал, так и со стороны домашних хозяйств, сберегающих часть своих доходов.

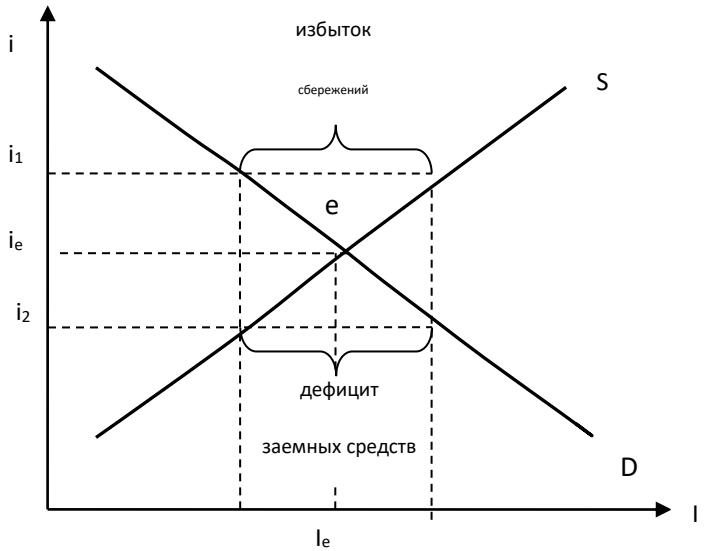


Рис. 2. Равновесие на рынке капитала

Объем инвестиций (I) определяется соотношением величин спроса и предложения на рынке капитала, которые зависят от уровня процентной ставки (рис. 2). Фирмы при прочих равных условиях будут сопоставлять размер процентной ставки, отражающий доходность финансовых вложений и эффективность инвестиций. Таким образом, инвестиции есть убывающая функция нормы процента.

Предложение капитала находится в прямой зависимости от величины процентной ставки. С точки зрения рационального инвестора это правило распространяется не только на заемный, но и собственный капитал, так как, фирма стоит перед выбором осуществить инвестиции или предоставить средства взаймы.

Рынок земли. Наряду с трудом и капиталом к числу важнейших факторов производства относится и земля. Природные ресурсы можно подразделить на возобновляемые и невозобновляемые.

Рента (r) – это цена ресурса, предложение которого неэластично по цене. Земельная рента как факторный доход абсолютно соответствует данному определению.

Таблица 2

ФОРМЫ ЗЕМЕЛЬНОЙ РЕНТЫ		
чистая или абсолютная рента	дифференциальная рента i	дифференциальная рента ii
- формируется на худших по качеству участках; - является следствием абсолютно неэластичного предложения земли в условиях существования частной собственности; - является единствен-ным видом ренты для худших участков, а для остальных – дополнением к дифференциальной.	- образуется на средних и лучших участках как следствие более высокой производительности земельного участка; - обусловлена естественным плодородием или местоположением участка.	- получается в хозяйствах, эффективно использующих капиталовложения и ведущих интенсивное производство; - является следствием экономического плодородия земли и может быть получена с любого участках путем искусственного увеличения его производительности.

Равновесие на рынке земли. Предложение земли (S) абсолютно неэластично и потому изображается на графике вертикальной линией (рис. 3).

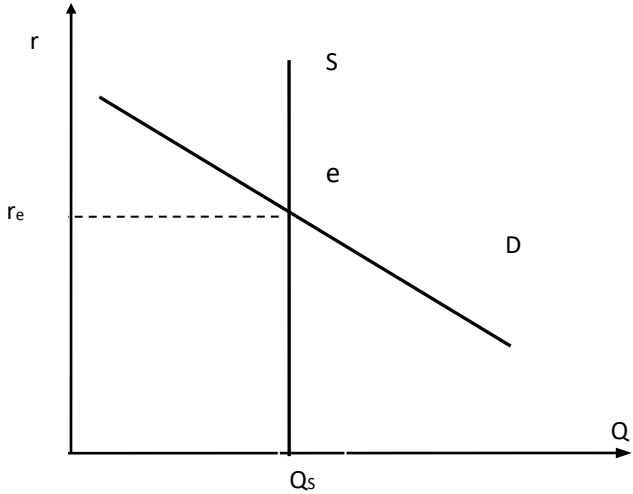


Рис. 3. Равновесие на рынке земли

Спрос (D) на землю представлен кривой с отрицательным наклоном, поскольку он диктуется величиной предельного продукта в денежной форме (r), который арендатор может получить в результате использования фактора земля в своем производстве.

Пересечение обеих кривых устанавливает уровень равновесной арендной платы, но не объема используемой земли.

13. Измерение результатов экономической деятельности. Валовой внутренний продукт (ВВП). Методы расчета ВВП. Основные макроэкономические показатели и их взаимосвязь.

Макроэкономика – отрасль экономической науки, изучающая поведение экономики как единого целого с точки зрения обеспечения условий устойчивого экономического роста, полной занятости ресурсов, минимизации уровня инфляции и равновесия и платежного баланса.

Для понимания предмета исследования макроэкономики важно различать макроэкономический анализ ex post (позитивный), или народнохозяйственное (национальное) счетоводство, и анализ ex ante (нормативный) – макроэкономику в собственном смысле этого слова.

В отличие от микроэкономики макроэкономика использует в своем анализе агрегированные величины, характеризующие движение экономики как единого целого: ВВП (а не выпуск отдельной фирмы), средний уровень цен (а не цены на конкретные товары), рыночную ставку процента (а не ставку процента отдельного банка), уровень инфляции, занятости, безработицы.

Агрегирование – это метод макроэкономического анализа, основанный на выведении и исследовании динамики совокупных показателей. Основные совокупные показатели, которые используются в макроэкономике, приведены в таблице 1.

Агрегированными являются не только показатели, макроэкономический взгляд на народное хозяйство различает в нем лишь четыре экономических субъекта (сектора): сектор домашних хозяйств, предпринимательский сектор, государственный сектор и заграницу. Каждый из этих секторов представляет собой совокупность реальных хозяйственных субъектов.

Таблица 1

Макроэкономические показатели

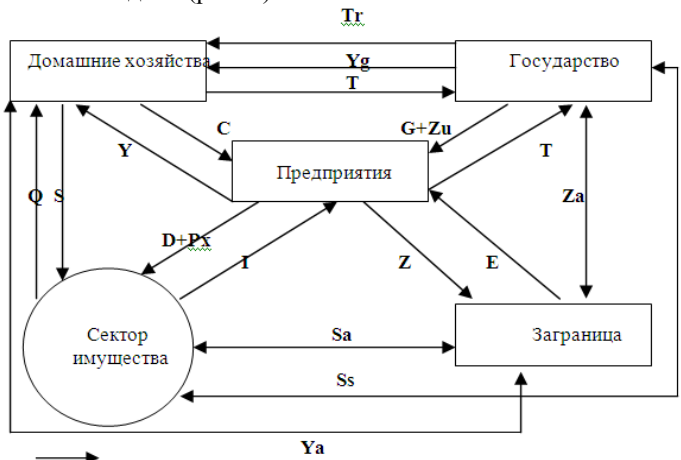
Группировка макроэкономических показателей	
Группы показателей	Важнейшие показатели
1. Показатели общенационального развития	НБ – национальное богатство; ВВП – валовой внутренний продукт; ЧНП – чистый национальный продукт; НД – национальный доход.
2. Показатели, характеризующие технический уровень производства	инвестиции; объем производственных фондов; фондоотдача; фондоемкость; материалоемкость; энерговооруженность производства; коэффициенты обновления и выбытия производственных фондов.
3. Показатели, характеризующие использование трудовых ресурсов страны	общее количество трудовых ресурсов; уровни занятости и безработицы; средняя производительность труда; трудоемкость.
4. Показатели формирования и использования финансовых ресурсов	уровень цен; темп инфляции; номинальная и реальная ставки процента.

Макроэкономическое агрегирование распространяется и на рынки. Макроэкономический анализ исследует лишь четыре рынка: 1) рынок благ (товарный); 2) рынок труда; 3) рынок ценных бумаг (фондовый); 4) рынок денег.

Экономическая модель – это формализованное описание экономических явлений и процессов с целью выявления функциональных зависимостей между ними.

Модель исследуемого объекта, как правило, включает в себя две группы элементов: известные к моменту построения модели параметры и неизвестные параметры, которые надо определить из анализа (решения) модели. Первые также называют экзогенными (определяемые вне модели), а вторые – эндогенными (определяемые внутри модели) параметрами. Целью макроэкономики является объяснение развития эндогенных переменных при существующих экзогенных.

Рассмотрим наиболее общий вариант модели открытой экономики, которая одновременно послужит примером графической макроэкономической модели (рис. 1).



- показывает односторонний поток;
- показывает двусторонний поток, т.е. поток, который может быть направлен как от данного субъекта, так и к нему. Вызванные им изменения запасов субъекта могут, соответственно, быть как положительными, так и отрицательными.

Tr – трансферты; Y – факторный доход; Yg – факторный доход, получаемый домохозяйствами от государства (зарплата госслужащих); Ya – перевод части дохода за границу / из-за границы; T – налоги; C – потребление; G – государственные расходы (госзакупки благ); Zu – субвенции; S – сбережения; Q – потребление части имущества; D – амортизация; Px – нераспределенная прибыль корпораций; I – инвестиции; E – доходы от продажи товаров за границу (экспорт); Z – расходы на закупку товаров за границей (импорт); Za – экономическая помощь (международные трансферты); Sa – сальдо платежного баланса; Ss – сальдо государственного бюджета.

Рис. 1 Модель макроэкономического кругооборота

На основе данных определений и допущений можно вывести следующие тождества, лежащие в основе основных макроэкономических моделей и вытекающих из основного макроэкономического тождества:

1. Y = C + I + G + NX, где Y – национальный доход, если I – чистые инвестиции, т.е. валовые инвестиции за вычетом амортизации.

2. Yv = C + S, если Yv – располагаемый личный доход, используемый домохозяйствами на потребление и сбережения;

3. I = S – тождество сбережений и инвестиций. Если рассмотреть модель закрытой экономики без государства, то объем выпуска следует приравнять к РЛД. Тогда а) по расходам Yv = C + I; б) по доходам Yv = C + S.

Следовательно, C + I = C + S $\Rightarrow$ I = S.

СНС – это наиболее совершенный и распространенный метод взаимосвязанного комплексного изучения экономических процессов и их результатов. Ее можно рассматривать как своеобразную модель эко-

номики, используемую для исследования экономической деятельности в масштабах страны и ее регионов на основе взаимосвязанных балансов.

Эта система строится на основе двух принципов:

1. В создании совокупного продукта участвуют все факторы;

2. Исключается повторный (двойной счет), т.е. основные показатели СНС отражают стоимость конечного продукта.

Конечный продукт – это товары и услуги, которые покупаются потребителями для конечного использования.

Промежуточный продукт – это товар, приобретаемый с целью его дальнейшей обработки или перепродажи. Если суммировать валовую стоимость товаров, создаваемых отраслями экономики, входящими в ту или иную технологическую цепочку производства, то результат не будет отражать реальные объемы производства, так как содержит повторный счет.

Система макроэкономических показателей. Основными показателями в СНС выступают показатели совокупного продукта: валовый внутренний продукт (ВВП), чистый национальный продукт (ЧНП) и три показателя совокупного дохода: национальный доход (НД), личный доход (ЛД), располагаемый личный доход (РЛД)

ВВП – стоимость конечной продукции, произведенной резидентами за определенный период времени в данной стране.

В отличие от ВВП, показатель ЧНП, который характеризует национальный объем производства, определяет производственный потенциал экономики, поскольку он включает в себя только чистые инвестиции и не включает восстановительные инвестиции (амортизацию). Поэтому, чтобы получить ЧНП, следует из ВНП вычесть амортизацию: ЧНП = ВНП – А

Анализируя развитие национальной экономики, важно знать величину прироста благосостояния общества за данный период (за год). Она выражается показателем, который носит название национальный доход (НД).

НД – это вновь созданная за год стоимость, равная совокупному доходу владельцев факторов производства в виде зарплаты, прибыли, процента и ренты.

НД = ЧНП – косвенные налоги.

В НД определяется доля личного дохода (ЛД).

ЛД = НД – (взносы на социальное страхование)-(налоги на прибыль корпораций) – (нераспределенная прибыль корпораций)+ (трансфертные платежи), где корпорации – акционерные компании;

трансферты – государственные выплаты населению по социальным программам (пенсии, пособия и т.п.)

Окончательно в распоряжении населения остается располагаемый личный доход (РЛД).

РЛД = ЛД – индивидуальные налоги.

Номинальные и реальные показатели. Объем выпуска всех конечных товаров и услуг, выраженный в фактически сложившихся на рынке ценах текущего года, называется номинальным ВВП.

На величину номинального ВНП оказывают влияние два процесса:

а) динамика реального объема производства;

б) динамика уровня цен.

Номинальный ВВП не может служить для оценки роста или сокращения реального объема производства. Объем выпуска всех конечных товаров и услуг, выраженный в неизменных ценах, т. е. в ценах, которые сложились в каком-либо году, называется реальным ВВП.

Показатель реального ВВП не зависит от изменений цен. Он отражает уровень и динамику производимых в стране конечных товаров и услуг. В этом отношении он имеет преимущество по сравнению с номинальным ВВП. Именно на основе динамики реального ВВП можно судить о том, как развивается экономика, ухудшается или улучшается положение страны.

Все, что не является товаром или услугой, не включается в ВВП. Те платежи, которые делаются не в обмен на товары и услуги, не учитываются в стоимости ВВП. К таким платежам относятся трансфертные выплаты и непроизводительные (финансовые) сделки. Кроме того, чтобы избежать двойного счета, в ВВП включается только стоимость объема производства данного года.

ВВП – это стоимость конечной продукции, произведенной резидентами за определенный период времени в данной стране. Однако в зависимости от способа использования один и тот же товар может быть и промежуточным продуктом, и конечным. Поэтому для расчета ВВП используется один из трех методов:

по расходам (метод конечного использования);

по доходам (распределительный метод);

по добавленной стоимости (производственный метод).

ВВП, подсчитанный по расходам, представляет собой сумму расходов всех макроэкономических агентов, поскольку в данном случае учитывается, кто выступил конечным потребителем произведенных в экономике товаров и услуг, кто израсходовал средства на их покупку. При подсчете ВВП по расходам суммируются:

расходы домохозяйств (потребительские расходы – C) + расходы фирм (инвестиционные расходы – I) + расходы государства (государственные закупки товаров и услуг – G); + расходы иностранного сектора (расходы на чистый экспорт), обозначаемые NX (net export).

При подсчете ВВП по расходам под инвестициями понимают валовые внутренние частные инвестиции. Валовые инвестиции (gross investment – Igross) представляют собой совокупные инвестиции, включающие в себя как восстановительные инвестиции (амортизацию – A) , так и чистые инвестиции (Inet): I gross = A + I net Такое деление инвестиций связано с особенностями функционирования основного капитала.

Третий элемент совокупных расходов – государственные закупки товаров и услуг (G), которые включают:

государственное потребление (расходы на содержание государственных учреждений и организаций, обеспечивающих регулирование экономики, безопасность и правопорядок, политическое управление, социальную и производственную инфраструктуру, а также оплату услуг (жалование) работников государственного сектора);

государственные инвестиции (инвестиционные расходы государственных предприятий)

Следует отличать понятие «государственных закупок товаров и услуг» и понятие «государственных расходов». Последнее понятие включает в себя также трансфертные платежи и выплаты процентов по государственным облигациям.

Чистый экспорт. Последним элементом совокупных расходов является чистый экспорт (net export – NX). Он представляет собой разницу между доходами от экспорта (export – E) и расходами по импорту (import – Z) страны и соответствует сальдо торгового баланса: NX = E – Z.

Вторым способом расчета ВВП является распределительный метод или метод расчета по доходам. В этом случае ВВП рассматривается как сумма доходов собственников экономических ресурсов (домохозяйств), т.е. как сумма факторных доходов. Факторными доходами являются:

Заработная плата и жалование служащих частных фирм, представляющая собой доход от фактора «труд»;

Арендная плата или рента – доход от фактора «земля» и включающая в себя платежи, полученные владельцами недвижимости;

Процентные платежи или процент (percent payments), являющиеся доходом от капитала, платой за пользование капиталом, используемым в процессе производства;

Прибыль, т.е. доход от фактора «предпринимательские способности». В системе национальных счетов прибыль делится на две части в соответствии с организационно-правовой формой предприятий:

Прибыль некорпоративного сектора экономики, включающего единоличные (индивидуальные) фирмы и партнерств (этот вид прибыли носит название «доходы собственников»;

прибыль корпоративного сектора экономики, основанного на акционерной форме собственности (акционерном капитале) (этот вид прибыли называется «прибыль корпораций».

Кроме факторных доходов, в ВВП, подсчитанный методом потока доходов, включаются:

- Косвенные налоги на бизнес. Косвенные налоги – это часть цены товара или услуги. Поскольку ВВП – это стоимостной показатель, то как в цену любого товара, в него включаются косвенные налоги, которые при подсчете ВВП необходимо добавить к сумме факторных доходов.

- Амортизация, поскольку она также включается в цену любого товара.

ВВП по доходам = заработная плата + арендная плата (включая условно-начисленную арендную плату) + процентные платежи + доходы собственников + прибыль корпораций + косвенные налоги + амортизация

Третьим методом расчета ВВП является суммирование добавленных стоимостей по всем отраслям и видам производств в экономике (метод расчета по добавленной стоимости). Добавленная стоимость – это разница между общей выручкой от продаж и стоимостью промежуточной продукции (т.е. стоимостью сырья и материалов, которые каждый производитель (фирма) покупает у других фирм).

Для характеристики уровня благосостояния, как правило, используются такие показатели как а) величина ВВП на душу населения, т.е. ВВП / численность населения страны; или б) величина национального дохода на душу населения, т.е. НД / численность населения страны.

Для обеспечения межстрановых сравнений эти показатели рассчитываются в долларах США. При решении данной задачи предпочтение было отдано расчету фактических паритетов покупательной способности (ППС), а не использованию официальных валютных курсов для перевода национальных валют. Паритеты покупательной способности представляют собой количество единиц валюты, необходимое для покупки сопоставимого стандартного набора товаров и услуг, который можно купить за одну денежную единицу базисной страны /или одну единицу общей валюты группы стран.

14.Совокупный спрос и совокупное предложение.

Совокупный спрос (AD) – тот объем совокупной продукции, на которую предъявляется спрос на любом возможном ценовом уровне. Графически он выражается в форме кривой совокупного спроса. Кривая совокупного спроса показывает связь между ценовым уровнем и величиной совокупного спроса при неизменности других факторов (рис. 1).

Рисунок показывает, что кривая совокупного спроса (AD) имеет отрицательный наклон, т.е. по мере роста совокупной цены падает совокупный спрос (при неизменности других факторов).

Основными составляющими AD являются: потребительский спрос C, инвестиционный спрос I, спрос со стороны государства G и чистый экспорт Xn.

Потребление: с ростом уровня цен реальная покупательская способность падает, в результате чего потребители будут чувствовать себя менее состоятельными и соответственно будут покупать меньшую долю реального выпуска по сравнению с той, которую они купили бы при прежнем уровне цен.

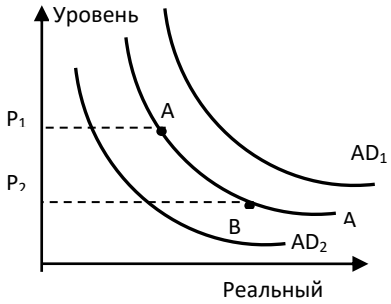


Рис. 1. Кривая совокупного спроса

Инвестиции: рост уровня цен приводит, как правило, к росту процентных ставок. Кредит становится более дорогим, а это удерживает фирмы от осуществления новых инвестиций, т.е. повышение уровня цен, воздействуя на процентные ставки, приводит к уменьшению второй составляющей AD – реального объема инвестиций.

Государственные закупки товаров и услуг: в той степени, в которой расходные статьи госбюджета определяются в номинальном де-

нежном выражении, реальная величина государственных закупок при повышении уровня цен также будет сокращаться.

Чистый экспорт: при росте уровня цен в одной стране импорт из других стран будет расти, а экспорт из этой страны — сокращаться, в результате реальный объем чистого экспорта снизится.

На совокупный спрос, помимо уровня цен, воздействуют неценовые факторы, приводящие к сдвигу кривой совокупного спроса. К ним относятся:

изменения в потребительских расходах, могут быть вызваны изменениями в благосостоянии потребителей, в ожиданиях потребителей, в налогообложении; уменьшением или увеличением потребительской задолженности;

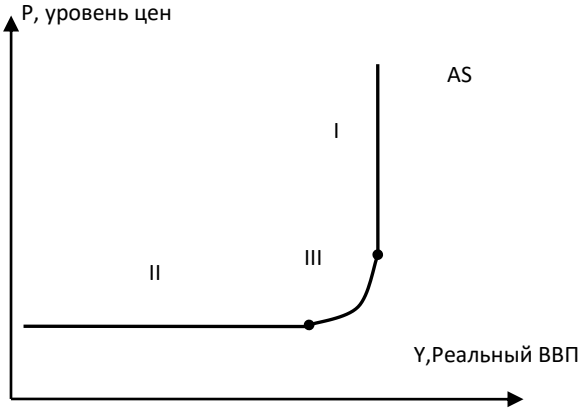
изменения в инвестиционных расходах, связанные с динамикой процентной ставки; с прогнозами ожидаемых прибылей от инвестиций; с изменениями в налогообложении; с объемами незадействованных мощностей; с изменениями технологий, с повышением экологических требований к производству;

изменения в государственных расходах;

изменения в расходах, связанных с чистым экспортом.

Действие ценовых факторов реализуется через изменение в объеме AD на товары и услуги и графически выражается движением вдоль кривой AD от точки A к точке B. Неценовые факторы вызывают изменение в AD, сдвигая кривую AD влево или вправо до AD1 или AD2.

Совокупное предложение (AS) – это общее количество конечных товаров и услуг, произведенных в экономике (в стоимостном выражении). Это понятие часто используется как синоним валового внутреннего продукта.



I – классический отрезок; II – кейнсианский отрезок; III – промежуточный отрезок

Рис. 1. Кривая совокупного предложения

Кривая совокупного предложения AS (от англ. aggregate supply) показывает, какой объем совокупного выпуска может быть предложен на рынке производителями при разных значениях общего уровня цен в экономике. Характеризуя динамику совокупного предложения следует также различать изменение величины AS как результат действия ценового фактора и последствия влияния неценовых факторов. Неценовыми факторами совокупного предложения являются изменения в технологии, ценах ресурсов, налогообложении фирм и т.д., что графически отражается сдвигом кривой AS.

Неценовые факторы совокупного предложения:

Изменение цен на ресурсы;

Господство на рынке;

Изменение в производительности (объем производства/общие затраты);

Изменения правовых норм;

Налоги с предприятий и государственные субсидии предприятиям;

Государственное регулирование.

Классическая модель AS описывает поведение экономики в долгосрочном периоде.

При этом анализ AS строится с учетом следующих условий:

объем выпуска зависит только от количества факторов производства и технологии;

изменения в факторах производства и технологии происходят медленно;

экономика функционирует в условиях полной занятости и объем выпуска равен потенциальному;

цены и номинальная зарплата – гибкие.

Сдвиги AS в классической модели возможны лишь при изменении величины факторов производства или технологии. Если такие изменения отсутствуют, то кривая AS в краткосрочном периоде зафиксирована на потенциальном уровне, и любые изменения AD отражаются только на уровне цен.

Кейнсианская модель AS рассматривает функционирование экономики в краткосрочном периоде. Анализ AS в этой модели базируется на следующих предпосылках:

экономика функционирует в условиях неполной занятости;

цены и номинальная зарплата относительно жесткие;

реальные величины относительно подвижны и быстро реагируют на рыночные колебания.

Кривая AS в кейнсианской модели горизонтальна или имеет положительный наклон. Следует обратить внимание на то, что в кейнсианской модели кривая AS ограничена справа уровнем потенциального объема выпуска, после чего она приобретает вид вертикальной прямой, т.е. фактически совпадает с долгосрочной кривой AS.

Таким образом, объем AS в краткосрочном периоде зависит главным образом от величины AD. В условиях неполной занятости и жесткости цен колебания AD вызывают прежде всего изменение объема выпуска и лишь ВОследствии смогут отразиться на уровне цен.

Обе альтернативные модели функционирования рыночного хозяйства иллюстрируют способность рыночного механизма обеспечить сбалансированность одновременно на всех макроэкономических рынках, т.е. привести экономику в состояние общего равновесия. Расхождения же между ними являются следствием различий в понимании принципов функционирования механизма взаимодействия спроса и предложения и изменения цен.

15. Макроэкономическое равновесие в модели "Совокупный спрос – совокупное предложение" (AS–AD). Шоки спроса и предложения.

Установление макроэкономического равновесия является центральной проблемой регулирования национальной экономики и ключевой категорией экономической теории и экономической политики. Оно характеризует сбалансированность и пропорциональность экономических процессов: производства и потребления, предложения и спроса, производственных затрат и результатов, материально-вещественных и финансовых потоков. Равновесие отражает тот выбор, который устраивает всех в обществе.

Общее экономическое равновесие не является типичным состоянием рыночной экономики, так как разрабатываемые независимо друг от друга планы самостоятельных субъектов не предполагают их непременного взаимного согласования. Однако поведение субъектов в рыночном хозяйстве определяется их стремлением к достижению равновесия. Это можно объяснить пониманием большей стабильности функционирования экономики в условиях равновесия, снижающей степень риска при принятии решений, повышающей достоверность прогнозов и ожиданий.

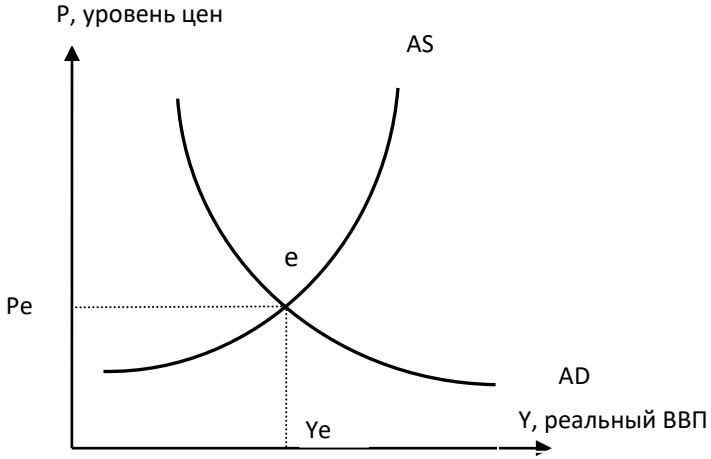


Рис. 1. Макроэкономическое равновесие

Совокупный спрос (AD) – это реальный объем национального производства, который потребители (домохозяйства, население), предприниматели (фирмы) и государство (правительство) готовы купить при любом возможном уровне цен.

Совокупное предложение (AS) – представляет собой величину реального объема национального производства при каждом возможном уровне цен. Его структура во многом определяется отраслевой структурой экономики.

Из-за взаимосвязанности всех эндогенных макроэкономических параметров их равновесные значения, как правило, можно определить только совместно на основе решения системы уравнений, описывающей взаимодействие макроэкономических субъектов одновременно на всех макроэкономических рынках: рынке благ (товарном рынке); рынке труда; рынке ценных бумаг (фондовый) и рынке денег.

Общая логика макроэкономического анализа такова: сперва определяются условия равновесия на каждом из рынков в отдельности и лишь затем выводятся условия одновременного достижения равновесия на всех рынках. При этом используется закон Вальраса, который гласит: в экономике, состоящей из п взаимосвязанных рынков, на п-м рынке всегда будет равновесие, если оно достигнуто на всех остальных, т.е. n - 1 рынках. Доказательство этого закона основано на том, что суммарный результат сделок на всех четырех рынках у каждого субъекта равен нулю. Это следует понимать как равенство его доходов и расходов в определенный период. Получая доход того или иного ви-

да, каждый субъект использует его для приобретения некоторого набора благ (для простоты не будем учитывать сектор имущества). При этом проявляется фундаментальный принцип экономики обмена, товарной экономики: то, что является расходом для одного субъекта, есть доход для другого.

Шок – это неожиданное резкое изменение либо совокупного спроса, либо совокупного предложения. Различают позитивные шоки (неожиданное резкое увеличение) и негативные шоки (неожиданное резкое сокращение) AD и AS.

Позитивные шоки совокупного спроса сдвигают кривую AD вправо. Позитивные шоки совокупного предложения сдвигают кривую AS: вниз, если она имеет горизонтальный вид (SRAS); вправо вниз, если она имеет положительный наклон (SRAS); вправо, если она вертикальна (LRAS).

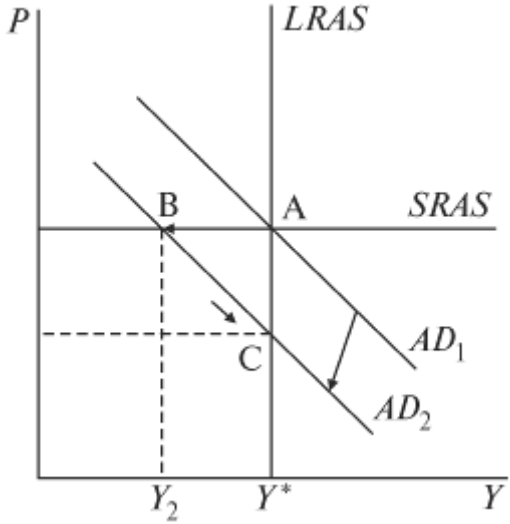
Негативные шоки совокупного спроса сдвигают кривую AD влево, а негативные шоки совокупного предложения сдвигают кривую AS в зависимости от ее вида вверх (SRAS), влево вверх (SRAS) или влево(LRAS).

Причинами позитивных шоков совокупного спроса могут быть либо резкое непредвиденное увеличение предложения денег, либо неожиданное резкое увеличение любого из компонентов совокупных расходов (потребительских, инвестиционных, государственных или иностранного сектора). Механизм и последствия воздействия позитивного шока совокупного спроса на экономику фактически рассмотрены выше (рис. 3.10), и в краткосрочном периоде проявляются в виде инфляционного разрыва выпуска, когда фактический ВВП превышает потенциальный (Y2 > Y *), что в итоге ведет к росту уровня цен (инфляции).

Противоположными являются последствия негативного шока (резкого сокращения) совокупного спроса (рис. 3.11), причинами которого могут быть либо неожиданное сокращение предложения денег (сжатие денежной массы), либо резкое сокращение совокупных расходов. В краткосрочном периоде это ведет к уменьшению объема выпуска и означает переход экономики из точки А в точку В – точку краткосрочного равновесия (снижение совокупного спроса, т. е. совокупных расходов, обусловливает увеличение запасов фирм, затоваривание, невозможность продать произведенную продукцию, что служит причиной свертывания производства). Появляется рецессионный разрыв выпуска – ситуация, когда фактический ВВП меньше потенциального (Y2 < Y *). В условиях совершенной конкуренции предприниматели начнут снижать цены на свою продукцию, уровень цен снизится

(от P1 до P2), т. е. произойдет дефляция (в экономической литературе поэтому можно встретить понятие дефляционного разрыва), величина совокупного спроса увеличится (движение вдоль кривой AD), и экономика попадет в точку С – точку долгосрочного равновесия, где объем производства равен потенциальному.

Подобная ситуация может иметь место лишь в условиях совершенной конкуренции. При несовершенной конкуренции действует так называемый «эффект храповика» (храповик в технике – это механизм, позволяющий устройству двигаться только вперед).



16. Экономические циклы и кризисы. Особенности циклических колебаний в современных условиях.

Цикличность – это движение экономики от одного устойчивого состояния к другому — это есть механизм саморегуляции рынка. Экономический цикл—повторяющиеся в длительном периоде подъёмы и спады в хозяйственной деятельности людей.

Экономический цикл делится на 4 фазы. В каждой из них наблюдается разная динамика объема производства, уровня цен, занятости работников.

1) фаза кризиса (тяжёлое переходное состояние) производства. Резко падает объем выпуска продукции, что вызвано большим перепроизводством товаров по сравнению с покупательским спросом. Увеличиваются запасы нераспроданной продукции, происходят массовые банкротства предприятий, которые не могут сбыть накопившиеся то-

вары. Из-за приостановления производства — увеличивается безработица, падает зарплата.

2) Депрессия - в это время приостанавливается спад производства и снижение цен. Постепенно уменьшаются запасы товаров. Предложение товаров перестаёт обгонять спрос, а поэтому между ними устанавливается равновесие (прекращение выпуска товаров снижает их предложение до уровня спроса). Создаются условия для выхода из кризиса: уменшаются цены на средства производства.

3) Фаза оживления- рост производства до его предкризисного уровня. Начинается не большое повышение цен, вызванное ростом покупательского спроса, сокращаются размеры безработицы.

4) Фаза подъёма- когда выпуск продукции превосходит предкризисный уровень. Тогда безработица практически ликвидируется, с расширением спроса цены на товары возрастают.

Причины экономических циклов:

1) Экзогенные причины (войны, эпидемии, внешние вызовы революции и др.),

2) Внутренние или эндогенные (технологическое перевооружение предприятий, смена технологической базы, сезонные и отраслевые факторы).

Экономический цикл — одно из ключевых понятий макроэкономики. Он присущ всем странам с рыночной экономикой и характеризует процесс колебательного движения уровня производства, объема инвестиций, занятости и дохода, в результате чего происходит значительное расширение или сжатие деловой активности в большинстве секторов экономики.

Колебание экономической динамики, ее отклонения от равновесной линии развития (долгосрочного тренда) осуществляются в силу разных причин:

а) экономическая активность неравномерна из-за сезонных колебаний (летом она угасает в ряде секторов экономики в связи с отпусками, в то время как в сельском хозяйстве усиливается);

б) существенное влияние на активность могут оказывать демографические колебания, вызванные, например, заметным падением рождаемости или ростом смертности, в результате чего образуются «демографические ямы», влекущие за собой колебания в динамике численности населения, а следовательно, в уровне занятости с периодом 20-25 лет;

в) источником колебаний могут быть сроки службы в период обновления разных элементов основного капитала: производственных запасов (3-4 года); машин и оборудования (8-10 лет); зданий и соору-

жений (20-25 лет). Кроме того, есть колебания, которые не носят узкоотраслевого характера, а проявляются во всех сферах хозяйственной деятельности через длительные периоды (около 50 лет). Такие колебания известны в экономической науке как циклы Кондратьева (названы по имени русского экономиста Н. Кондратьева). Длительные волны могут быть связаны и с неравномерностью научно-технической революции.

Несмотря на различия в продолжительности и интенсивности экономических циклов, все они имеют одни и те же фазы. Экономисты выделяют, как правило, четыре фазы цикла: подъем (бум); кризис (спад); депрессию (дно); оживление (расширение). Фазу кризиса, продолжающуюся более полугода, принято называть экономическим спадом. Глубокие и длительные спады, сопровождающиеся разрушительными последствиями для экономики, часто называют депрессиями (Великая депрессия 30-х гг.). В настоящее время понятие депрессии вышло из употребления в развитых странах и используется только в историческом контексте.

Каждая фаза экономического цикла выполняет важную воспроизводственную функцию. Кризис, сопровождающийся падением производства, занятости, снижением доходов и издержками, ведет в конечном счете к удешевлению средств производства и последующему стимулированию инвестиций в новые предприятия, технологии и оборудование. В фазе депрессии производство и занятость, достигнув минимальных значений, начинают постепенно оживать на основе новых пропорций и инноваций. Фаза оживления характеризуется началом расширенного воспроизводства и ростом выпуска до уровня докризисного периода. В фазе подъема вступают в строй новые предприятия, сокращается безработица, растут заработная плата, инвестиции и объем реального капитала. Из-за быстрого расширения производства, спроса на кредит повышаются ставки ссудного процента до уровня средней нормы прибыли. Фаза подъема заканчивается бумом (высшей точкой подъема), за которым в результате возникших диспропорций начинается очередной спад.

Таким образом, несмотря на то что кризисы (спады) приносят немалые экономические и человеческие издержки, рыночная экономика от цикла к циклу выходит на все более высокие уровни развития, совершенствуя не только материальный базис, но и организационные формы производства, распределение, обмен и потребление.

В современных условиях содержание и общая картина экономического цикла существенно модифицируются. Это проявляется, во-первых, в уменьшении амплитуды колебаний экономической активно-

сти (фазы спада стали короче, фазы подъема — продолжительнее; кроме того, удалось избежать депрессии, в результате чего за спадом идет оживление и подъем); во-вторых, в уменьшении диапазона колебаний объемов производства и уровней занятости; в-третьих, в усилении воздействия на экономический цикл монополистической структуры рынков, НТП, глобализации производства, государственного регулирования экономики.

17. Безработица: сущность, формы, естественный уровень, социально-экономические последствия. Особенности безработицы в современной России.

Безработица – это временная, вынужденная не занятость экономически активного населения.

Безработица выражается в превышении предложения рабочей силы над спросом и измеряется показателем уровня безработицы определенного отношением числа официально зарегистрированных безработных к общему числу трудоспособных желающих работать.

Фрикционная безработица – связана с профессиональными, возрастными региональными перемещениями работников, это лица наемного труда, которые покинув предыдущее место работы находятся в процессе перехода на новое место. Отличительный признак такой безработицы добровольность и низкая продолжительность. Структурная безработица – вследствие изменений в структуре производства (связанных с переменами в технологии). Этот вид носит долгосрочный характер.

Циклическая безработица – обусловлена циклическим характером воспроизводственного процесса в рыночной экономике. Она увеличивается в период кризиса и снижается в условиях подъема экономики.

Региональная безработица – возникает в результате диспропорций между спросом и предложением рабочей силы на данной территории она формируется под влиянием неравномерного экономического развития территорий.

По продолжительности можно выделить: застойную (> 1 года), текучую и сезонную формы.

Текучая форма безработицы характеризуется увольнением работника с предприятия.

Сезонная безработица связана с колебаниями спроса на рабочую силу в разные периоды времени.. При скрытой безработице рабочая сила используется не полностью, но и не увольняется либо отправляется вынужденные неоплачиваемые отпуска.

Структурная + фрикционная безработица = естественный уровень безработицы.

Фактически уровень безработицы обычно не равен естественному уровню. Коньюктурной безработица = фактический – естественный.

Социально-экономические последствия:

1) не производится какая-то часть товаров и услуг которые могли бы быть произведены.

2) снижаются налоговые поступления.

3) снижается уровень жизни семьи безработного.

4) ухудшается психологическое состояние безработного, возрастает конфликтность.

5) происходит неравномерное распределение издержек безработицы среди различных социальных групп населения, в обществе нарастает социальное напряжение. 6)при циклической безработице из-за продолжительных периодов бездействия теряется квалификация работников.

Закон А. Оукена гласит: «Если фактический уровень безработицы превышает естественный уровень на. 1%, то отставание фактического ВНП от потенциального составляет 2,5%».

Безработица уничтожает важнейшую компоненту привычного для граждан России образа жизни - уверенность в праве на труд, в полной занятости, в трудоустройстве на интересную, выгодную работу.

При этом надо иметь в виду, что трудовая деятельность для подавляющего большинства людей в недавнем прошлом была не только и не столько источником дохода, сколько делом чести, гражданской доблести человека. И, следовательно, лишение сегодня возможности трудиться - это еще и большая социальная трагедия.

В сознании людей появление безработицы неразрывно связано с экономическими реформами. Поэтому негативное отношение населения к безработице может выражаться и в неприятии процесса трансформации экономики. А это сужает социальную базу реформ, сдерживает рост экономики в стране.

Безработица приводит к бездеятельности человека, а это может повлечь деградацию личности. Безработица неразрывно связана с депрессией - угнетенным, подавленным психическим состоянием. Наблюдается и связь уровня безработицы и разводов. При увеличении безработицы число разводов уменьшается.

Важным социальным последствием безработицы для человека является потеря постоянного и регулярно получаемого источника средств существования. В условиях, когда доходы человека находятся на низком уровне, и он не имеет возможности создать какие-либо де-

нежные и другие накопления, такая потеря является особенно большой бедой. А именно такое положение имеет место в России.

Безработица, уменьшая доходы семей, усиливает дифференциацию населения. А это противоречит понятиям равенства как уравнительного распределения, которое укоренилось в сознании миллионов наших людей. И необходимо немалое время для того, чтобы большинство населения осознало, что уравнительное распределение сдерживает рост эффективности производства и пагубен для государства и человека. Хоти, конечно, нельзя не признать, что существующая сегодня дифференциация доходов экономически не оправдана и не способствует социальному миру в стране, эффективности производства.

Все эти обстоятельства подавляют нравственные начала поведения человека. Он становится раздражительным, черствым, злым, безразличным к чужой судьбе, чувствует себя униженным, ненужным своей семье, обществу. Все это убивает инициативу человека, порождает у него неуверенность в своих силах и возможностях, снижает его трудовой и гражданский потенциал. Безработица приводит к бездеятельности, маргинализации населения, ухудшению социально-психологического климата в обществе. Она может выступить как источник дестабилизации и социальной напряженности, социального взрыва. Это возможно в том случае, когда все размеры превысят допустимый уровень. В зарубежной литературе такой критической величиной считают уровень безработицы в 10-12%.

В генеральном соглашении между Общероссийским объединением профсоюзов, Общероссийским объединением работодателей и Правительством Российской Федерации критическая величина безработицы считается равной 10%. Такой уровень безработицы (и даже выше) имеет место в некоторых регионах страны, что, безусловно, создало определенную социальную напряженность. Вместе с тем, пытаясь определить критическую величину уровня безработицы, надо иметь в виду, что ситуация может стать взрывоопасной и в условиях ее незначительного роста.

Говоря о безработице, надо иметь в виду, что ее последствия как сложного социально-экономического явления невозможно оценить однозначно. Она имеет не только негативное значение. Безработица - одно из важнейших условий нормального и бесперебойного функционирования экономики. Она обеспечивает формирование резерва рабочей силы как важнейшего фактора развития рыночной экономики, которая постоянно предъявляет спрос на труд. Безработица обеспечивает необходимое производству перераспределение кадров, их сосредоточение в

тех видах деятельности, которые производят продукты и услуги, пользующиеся большим спросом.

Экономические последствия безработицы весьма многообразны и неоднозначны. Достаточно сложна и их структура. Вместе с тем в различной литературе преимущественно рассматриваются далеко не все аспекты этой весьма важной проблемы. Преимущественно исследуются экономические потери, к которым относят: суммы пособий и различных выплат по безработице, расходы на переподготовку кадров, открытие новых рабочих мест, уменьшение доходов лиц, оказавшихся безработными, и т.п. Кроме того, оцениваются объем потенциальной продукции, которую могли бы произвести безработные, сокращение отчислений в бюджет (налоги) и в государственные фонды страхования. При этом потери, издержки безработицы исчисляются преимущественно на уровне национальной экономики. При этом необходимо отметить, что безработица - весьма сложное и многогранное явление, ее последствия проявляются практически на всех уровнях экономической и социальной жизни общества и оказывают непосредственное влияние не только на экономику страны, но и на каждого участника экономического процесса.

В связи с этим при решении вопроса об экономических потерях следует выделить уровни их оценки. К их числу, как нам представляется, необходимо отнести страну, регион, отрасль, предприятие, безработного. В правомерности такого подхода нас убеждает и то, что потери каждого уровня автономны. Результаты расчетов потерь для одного уровня не могут быть использованы для оценки убытков другого. В частности, убытки предприятия нельзя выразить через потери его работников. Уровневый подход оценки потерь от безработицы позволяет осуществить более конкретный и адресный анализ ее экономических последствий.

Безработица означает потерю постоянно и регулярно получаемого дохода. В условиях же, когда доходы находятся на низком уровне и человек не имеет возможности создать какие-либо денежные и другие накопления, потеря постоянного источника средств существования является большой бедой. А именно такое положение дел имеет место в России.

Потенциальные потери безработных весьма ощутимы же даже при сокращении средней продолжительности поиска работы безработным и увеличении заработной платы в последние годы потери составляют весьма значительную сумму - более 16 млрд. руб., и положение остается достаточно тяжелым, особенно если учитывать, что более чем у трети безработных длительность безработицы превышает год. Все

это говорит о том, что безработица приносит ущерб не только человеку, но и экономике, поскольку спрос на товары и услуги сокращается, а значит, сокращаются и объемы их производства.

Однако нельзя не учитывать и того, что определенная часть безработных получает пособие по безработице. Собственно, это единственный официальный источник доходов безработного, если, конечно он зарегистрирован в Государственной службе занятости. Выплата пособия может быть прекращена на срок до трех месяцев в случае: отказа в период безработицы от двух вариантов подходящей работы, отказа по истечении трехмесячного периода безработицы от участия в оплачиваемых общественных работах или от направления на обучение органами службы занятости граждан, впервые ищущих работу и при этом не имеющих профессии, стремящихся возобновить трудовую деятельность после длительного перерыва; явки безработного на перерегистрацию в алкогольном опьянении, вызванном употреблением алкоголя, наркотических средств или других одурманивающих веществ.

Последствием безработицы является и усиление конкуренции на рынке труда за наиболее престижные рабочие места. Ее высокий уровень может привести к тому, что отдельные и достаточно значимые группы населения будут вынуждены замещать непрестижные, неинтересные для них рабочие места. В этом случае трудовая деятельность для них будет носить "вынужденный" характер, а такой труд, как известно, не может быть высокоэффективным и обеспечивать необходимое качество работ.

Однако вряд ли правомерно говорить о том, что все последствия безработицы в равной степени и всегда выступают исключительно как отрицательные и проявляются как потери. Безусловно, существует и позитивный аспект безработицы, который, как и многие негативные последствия, изучен недостаточно.

Последствия безработицы могут иметь (и имеют) положительные результаты и для предприятий. Совершенно не обязательно, чтобы предприятие, сократившее или уволившее работника, оказалось в "минусе", наоборот, чаще всего оно выигрывает. В результате сокращения штатов (при модернизации производства, например) предприятие может обеспечить себе увеличение прибыли. "Избавившись" от не очень радивого работника, оно сэкономит на зарплате, выплачиваемой ему на протяжении определенного периода времени, на налогах (в частности, подоходном) и т.д. Кроме того, уволив такого работника, предприятие может найти на рынке труда более квалифицированного или интенсифицировать труд оставшихся членов коллектива.

Позитивным результатом существования безработицы на уровне страны (при условии, что уровень безработицы не превышает ее естественного уровня в разы) является гот факт, что безработица - одно из условий нормального, бесперебойного функционирования экономики, обеспечивающая формирование резерва рабочей силы как важнейшего фактора развития рыночной экономики. Это обусловлено, в частности, и необходимостью ввода в действие новых объектов хозяйственной деятельности. Их комплектование кадрами не может быть обеспечено только за счет естественного прироста экономически активного населения.

Безработица обеспечивает необходимое производству перераспределение кадров, их сосредоточение в тех видах деятельности, которые сегодня нужны потребителям. Правда, такие переливы кадров не всегда проходят безболезненно для отдельного человека.

18. Инфляция: виды, причины, социально-экономические последствия. Антиинфляционная политика.

Инфляция — повышение общего уровня цен на товары и услуги. При инфляции за одну и ту же сумму денег по прошествии некоторого времени можно будет купить меньше товаров и услуг, чем прежде. Противоположным процессом является дефляция - снижение общего уровня цен (отрицательный рост).

В экономической науке различают следующие причины инфляции:

- Рост государственных расходов, для финансирования которых государство прибегает к денежной эмиссии, увеличивая денежную массу сверх потребностей товарного обращения. Наиболее ярко выражено в военные и кризисные периоды.

- Сверхплановое расширение денежной массы за счёт массового кредитования;

- Монополия крупных фирм на определение цены и собственных издержек производства, особенно в сырьевых отраслях;

- Монополия профсоюзов, которая ограничивает возможности рыночного механизма определять приемлемый для экономики уровень заработной платы;

- Сокращение реального объема национального производства, которое при стабильном уровне денежной массы приводит к росту цен, так как меньшему объему товаров и услуг соответствует прежнее количество денег;

Виды инфляции:

1. Инфляция спроса — порождается избытком совокупного спроса по сравнению с реальным объемом производства. (Дефицит товара)

2. Инфляция предложения (издержек) — рост цен вызван увеличением издержек производства в условиях недоиспользованных производственных ресурсов. Повышение издержек на единицу продукции сокращает объем предлагаемой производителями продукции при существующем уровне цен.

3. Сбалансированная инфляция — цены различных товаров остаются неизменными друг относительно друга.

4. Несбалансированная инфляция — цены различных товаров изменяются по отношению друг к другу в различных пропорциях.

5. Прогнозируемая инфляция — это инфляция, которая учитывается в ожиданиях и поведении экономических субъектов.

6. Непрогнозируемая инфляция — становится для населения неожиданностью, так как фактический темп роста уровня цен превышает ожидаемый.

Адаптированные ожидания потребителей — изменение потребительской психологии. Часто возникает в результате распространения информации о будущей потенциальной инфляции. Повышенный спрос на товары позволяет предпринимателям поднимать цены на товар.

В зависимости от темпов роста различают:

- Ползучую (умеренную) инфляцию (рост цен при умеренном темпе менее 10 % в год). Она элемент нормального развития экономики, незначительная инфляция (сопровождаемая соответствующим ростом денежной массы) способна при определенных условиях стимулировать развитие производства, модернизацию его структуры. Вместе с тем всегда существует опасность выхода ползучей инфляции из-под государственного контроля.

- Галопирующую инфляцию (годовой рост цен от 10 до 50 %). Опасна для экономики, требует срочных антиинфляционных мер. Преобладает в развивающихся странах;

- Гиперинфляцию (цены растут астрономическими темпами, достигая нескольких тысяч и даже десятков тысяч процентов в год). Возникает за счёт того, что для покрытия дефицита бюджета правительством выпускается избыточное количество денежных знаков. Парализует хозяйственный механизм, при ней происходит переход к бартерному обмену. Обычно возникает в военные или кризисные периоды.

Социально — экономические последствия инфляции:

- Является своеобразным сверхналогом на все слои населения, от которого никто не может защититься;

-Ухудшает материальное положение работников наёмного труда, так как реальная зарплата отстаёт от номинальной, а та в свою очередь — от резко растущих цен на товары и услуги;

-Наносит ущерб лицам творческих, свободных профессий, обесценивая их большие, но нерегулярные разовые доходы;

-Подрывает занятость населения.

Антиинфляционная политика государства может проводиться методами активной и адаптивной политики.

Активная политика государства проводиться за короткий период времени с целью ликвидации причин инфляции, при ней используют метод шоковой терапии; уничтожаются причины инфляции.

Она заключается в следующем:

-Уменьшаются государственные расходы;

-Растут налоги;

-Формируется бездефицитный бюджет;

-Проводится жёсткая денежно-кредитная политика;

- Сдерживается рост зарплаты;

- Вводится фиксированный курс валюты.

Адаптивная - для приспособления к ней экономики и смягчения её отрицательных последствий, используется метод постепенного сокращения инфляции, что позволяет избежать шока в сфере занятости и производства, а также чрезмерной социальной напряжённости в обществе, ожидания подпитываются периодическими индексациями доходов населения. Заранее определить эффективный путь борьбы с инфляцией не возможно: всё зависит от конкретных условий, сложившихся в национальной экономики, и возможностей, которыми располагает правительство. Чтобы сдержать инфляцию, необходимо сокращать бюджетный дефицит.

19. Экономический рост: сущность, факторы, типы. Модели равновесного экономического роста. Проблема границ и качества экономического роста. Концепция устойчивого экономического развития.

Под экономическим ростом понимается целевая функция общественного воспроизводства, выраженная в количественном увеличении и качественном совершенствовании общественного продукта и факторов его производства: на микроэкономическом уровне – это увеличение реальных объемов валовой и, соответственно, товарной и реализованной продукции за определенный период; на макроэкономическом уровне – это увеличение реальных объемов валового внутреннего продукта.

Если все факторы производства используются полностью и с наибольшей эффективностью, то реальный объем производства достигает своего максимального значения. В том случае, когда предметом теоретического анализа является динамика потенциального объема производства, экономический рост трактуется как движение от одного долгосрочного состояния равновесия к другому. При таком подходе в центре внимания находятся темпы экономического роста и факторы предложения.

На макроэкономическом уровне ведущими показателями динамики экономического роста являются:

увеличение объемов ВВП за определенный отрезок времени;

увеличение ВВП за определенный период времени в расчете на душу населения.

В экономической статистике для изучения динамики экономического роста используются показатели коэффициентов роста, темпов роста и темпов прироста. Коэффициент темпов X исчисляется по формуле:

$X = Y1 / Y0$

где $Y1 / Y0$ – показатели ВВП в изучаемом и базовом периоде.

Темп роста равен коэффициенту роста, умноженному на 100. Темп прироста равен темпу роста минус 100. На практике под темпом роста обычно понимают темп прироста.

Понятие «качество экономического роста» в экономической теории связывается с усилением его социальной направленности, которая проявляет себя в

улучшении материального благосостояния населения;

увеличение свободного времени как основы гармоничного развития личности;

повышении уровня развития отраслей социальной инфраструктуры;

росте инвестиций в человеческий капитал и др.

В теоретическом плане могут быть также выделены два основных типа экономического роста: экстенсивный и интенсивный (табл. 1).

В состав косвенных входят такие факторы предложения, как снижение степени монополизации рынков, уменьшение цен на производственные ресурсы, снижение налогов на прибыль, расширение возможности получения кредитов и т. п. К косвенным относятся также факторы спроса и распределения. Факторы спроса определяют возможность реализации растущего объема производства: рост потребительских, инвестиционных и государственных расходов, расширение

экспорта вследствие освоения новых рынков сбыта или повышения конкурентоспособности продукции страны на мировом рынке.

Таблица 1

ТИПЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА	
Экстенсивный Происходит при неизменном соотношении факторов и результатов производства Основные черты: Количественное увеличение задействованных в производстве факторов на неизменной качественной основе; Отсутствие роста эффективности используемых факторов производства; Рост числа работников; Увеличение капиталовложений, сырья и т.д.; Неизменная структура продукции; Нерациональное природоиспользование; Неизбежность застоя.	Интенсивный Происходит при изменяющемся соотношении факторов и результатов производства в пользу последних Основные черты: Качественное совершенствование факторов производства; Рост эффективности используемых факторов производства; Снижение численности работников и повышение квалификации работающих; Совершенствование технологии и организации труда и производства; Повышение качества и расширение ассортимента продукции; Сохранение экологической безопасности; Постоянное развитие.

Модель Солоу одна из моделей экономического роста (ее называют неоклассической), в которой при некоторых упрощающих условиях формулируется разностное уравнение, задающее равновесную траекторию роста при полной занятости. Модель позволяет рассчитать темп прироста занятости, при котором достигается устойчивое равновесие. Как и в модели Харрода-Домара, здесь используется линейно однородная производственная функция $Y = F(K, L)$, где Y – национальный доход; K – капитал; L – труд. Причем в отличие от модели Харрода-Домара в модели Солоу допускается взаимное замещение капитала и труда.

В ней учитывается такое явление, как убывание предельной, включено описание динамики трудовых ресурсов и технического прогресса и ряд других деталей, усложняющих модель, но делающих ее

более реалистичной. Интересно, что, анализируя модель, Солоу обнаружил, что сами по себе сбережения и инвестиции не играют решающей роли в определении темпов роста, определяющую роль играет фактор технического прогресса.

Экономический рост входит в число основных целей общества. Экономика, находящаяся в состоянии роста, обеспечивает возможность увеличивать благосостояние своих граждан и решать возникающие социально-экономические проблемы. Минимальные требования к экономическому росту предполагают необходимость превышения его темпов над темпами увеличения населения. То есть речь идет о возможности разрешения основного противоречия экономики – между безграничностью общественных потребностей и ограниченностью производственных ресурсов.

Достижение устойчивого экономического роста – это одна из важнейших целей макроэкономического регулирования. Именно от возможностей экономического роста данной страны зависят: уровень ее экономического развития, показатели жизни населения, ее конкурентоспособность и место в мировом сообществе, в конечном итоге, важнейшие перспективы развития страны в будущем.

Казалось бы, чем выше темпы роста, тем лучше, но в данном случае может иметь место дисбаланс между накоплением (направлением средств на инвестиции) и потреблением, когда производство развивается ради производства. Кроме того, бурный рост производства зачастую ведет к загрязнению окружающей среды, к нарушению баланса между человеком и природой и к другим нежелательным последствиям. В результате возникла концепция “нулевых темпов роста” ВВП на душу населения с тем, чтобы избежать всех этих негативных последствий.

Эта концепция была впервые выдвинута в начале 70-х годов в докладе международной исследовательской организации “Римский клуб”, подготовленном группой ученых под руководством известных американских футурологов Денниса и Донеллы Медоузов. Доклад быстро получил известность, поскольку предрекал глобальную катастрофу в связи с исчерпанием экономических ресурсов и загрязнением окружающей среды в течение ближайших 100 лет. Предложение о “нулевых темпах роста” оказало большое влияние на умы ученых и политиков и заставило задуматься об оптимальных темпах роста для различных групп стран.

Довольно продуктивной является идея о разработке оптимальных темпов роста применительно к особенностям определенного этапа развития той или иной страны, ее конкретных социально-экономических

целей и задач и многого другого. Например, для слаборазвитых “догоняющих” стран темпы роста должны быть более высокими (практика свидетельствует, что это 7-10-17% в год), для высокоразвитых стран (постиндустриальных), решающих совершенно другие задачи социального развития, темпы роста в количественном выражении могут быть ниже (2-3%). Важно, чтобы эти темпы роста обеспечивали решение тех социальных и экономических задач, которые стоят перед страной, как в настоящем, так и в будущем, т.е. обеспечивали сбалансированное, пропорциональное развитие накопления и потребления, как для нынешнего, так и для будущих поколений.

Переход на новое качество экономического роста означает, что экономическое развитие:

- осуществляется главным образом в результате использования фактора НТП – применения компьютерных, ресурсосберегающих технологий и т.п.;

- в большей мере, чем в предыдущий период, связано с повышением качества выпускаемых товаров и услуг, на что толкает конкуренция качества;

- имеет ограничители, устанавливаемые правительством в целях охраны экологической среды жизнедеятельности человека (нарушение этих пределов экономического роста считается социально опасным);

- имеет социальную направленность, а именно наблюдается рост социальной инфраструктуры, улучшение безопасности условий труда, приток инвестиций в человеческий капитал, более рациональное использование свободного времени, обеспечение полной занятости трудоспособного населения и т.д.

Переход к новому качеству экономического роста обусловлен таким уровнем развития производительных сил, который обеспечил наполнение рынков товарами. При этом предложение способно полностью покрыть и даже превысить платежеспособный спрос. Расширение производства за пределы объема спроса становится затруднительным из-за ограничений возможностей сбыта. Поэтому бизнес использует иную стратегию получения дополнительного дохода, связанную с улучшением технологических характеристик производства, позволяющих повысить качество продукции и обновлять ассортимент.

Концепция устойчивого развития основывается на пяти основных принципах.

1. Человечество действительно способно придать развитию устойчивый и долговременный характер, с тем чтобы оно отвечало потребностям ныне живущих людей, не лишая при этом будущие поколения возможности удовлетворять свои потребности.

2. Имеющиеся ограничения в области эксплуатации природных ресурсов относительны. Они связаны с современным уровнем техники и социальной организации, а также со способностью биосферы справляться с последствиями человеческой деятельности.

3. Необходимо удовлетворить элементарные потребности всех людей и всем предоставить возможность реализовывать свои надежды на более благополучную жизнь. Без этого устойчивое и долговременное развитие попросту невозможно.

4. Необходимо согласовать образ жизни тех, кто располагает большими средствами (денежными и материальными), с экологическими возможностями планеты, в частности относительно потребления энергии.

5. Размеры и темпы роста населения должны быть согласованы с меняющимся производительным потенциалом глобальной экосистемы Земли.

20. Макроэкономическая политика государства: сущность, цели, инструменты, основные направления. Макроэкономическая политика современной России.

Макроэкономическая политика – экономическая политика государства, направленная на решение основных проблем национальной экономики. Основной целью макроэкономической политики является решение проблем национальной экономики.

Основные макроэкономические задачи (цели):

1-достижение устойчивого экономического роста

2-минимизация уровня инфляций, т.е. минимизация роста цен.

3-обеспечение полной занятости

Между этими целями существует противоречивая связь: эконом рост сопровождается снижением безработицы и ростом цен (инфляция), поэтому правительству любой страны приходится выбирать приоритетное направление макроэк-й политики, либо обеспечение эконом-го роста и снижение безработицы при допущении роста цен, либо снижение темпов инфляции при сокращении экономического роста и повышении уровня безработицы.

Виды макроэкономической политики:

Фискальная политика представляет собой меры, которые предпринимает правительство с целью стабилизации экономики с помощью изменения величины доходов и/или расходов государственного бюджета (поэтому фискальную политику также называют бюджетно-налоговой политикой.)

Целями фискальной политики как любой стабилизационной (антициклической) политики, направленной на сглаживание циклических колебаний экономики, являются обеспечение:

1) стабильного экономического роста;

2) полной занятости ресурсов (прежде всего решение проблемы циклической безработицы);

3) стабильного уровня цен (решение проблемы инфляции).

Фискальная политика - это политика регулирования правительством прежде всего совокупного спроса. Регулирование экономики в этом случае происходит с помощью воздействия на величину совокупных расходов. Однако некоторые инструменты фискальной политики могут использоваться для воздействия и на совокупное предложение через влияние на уровень деловой активности. Фискальную политику проводит правительство.

Инструментами фискальной политики выступают расходы и доходы государственного бюджета, а именно:

1) государственные закупки;

2) налоги;

3) трансферты.

Монетарная (кредитно-денежная) политика представляет собой один из видов стабилизационной или антициклической политики (наряду с фискальной, внешнеторговой, структурной, валютной и др.), направленной на сглаживание экономических колебаний.

Целью стабилизационной монетарной, как любой стабилизационной политики государства является обеспечение:

1) стабильного экономического роста,

2) полной занятости ресурсов,

3) стабильности уровня цен,

4) равновесия платежного баланса.

Монетарная политика оказывает влияние на экономическую конъюнктуру, воздействуя на совокупный спрос. Объектом регулирования выступает денежный рынок и, прежде всего, денежная масса.

Монетарную политику определяет и осуществляет центральный банк. Однако изменение предложения денег в экономике происходит в результате операций не только центрального банка, но и коммерческих банков, а также решений небанковского сектора (домохозяйств и фирм). Тактическими целями (целевыми ориентирами) монетарной политики центрального банка могут выступать:

1) контроль за предложением денег (денежной массы),

2) контроль за уровнем ставки процента,

3) контроль за обменным курсом национальной денежной единицы (национальной валюты).

К инструментам монетарной политики, дающим возможность центральному банку контролировать величину денежной массы, относятся:

1) изменение нормы обязательных резервов;

2) изменение учетной ставки процента (ставки рефинансирования);

3) операции на открытом рынке.

Политика зарплаты-цены подразумевает ограничения доходов населения через замораживание заработной платы и цен, например, для борьбы с инфляцией.

Внешнеэкономическая политика - проводимая правительством страны государственная политика в области экспорта и импорта, таможенных пошлин, тарифов, ограничений, привлечения иностранного капитала и вывоза капитала за рубеж, внешних займов, предоставления экономической помощи другим странам, осуществления совместных экономических проектов.

Цель внешнеэкономической политики - улучшение положения страны в мировом хозяйстве, участие в международном разделении труда, поддержание отечественных товаропроизводителей на мировых рынках и рынках других стран и их защита на внутреннем рынке.

Имеется обширный набор инструментов внешнеэкономической политики - это меры стимулирования экспортёров (кредитование экспорта, льготы, таможенные и налоговые освобождения экспорта, субсидирование, государственные гарантии под экспортные поставки) , импортные или экспортные ограничения (таможенные тарифы, квоты, антидемпинговые расследования, установление технологических и экологических нормативов и стандартов) , меры по привлечению или ограничению доступа иностранных инвестиций в экономику страны, изменение торговых пошлин, членство в международных экономических организациях, создание особых таможенных режимов и преференций, таможенные союзы.

21. Происхождение и значение появления денег. Функции и роль денег в рыночной экономике.

экономической литературе рассматриваются две концепции происхождения денег: рационалистическая и эволюционная. Первая, объясняет происхождение денег как итог соглашения между людьми, убедившихся в том, что для передвижения стоимости в меновом обороте необходимы специальные инструменты. Согласно второй, деньги появи-

лись вследствие эволюционного процесса, который помимо воли людей привел к тому, что некоторые предметы выделились из общей массы и заняли особое место. Появление и использование денег способствовало снижению издержек обращения (обмена) и развитию торговли. Сущность денег как экономической категории проявляется в их функциях, которые выражают внутреннее содержание денег. Деньги выполняют пять функций. *Функция денег как меры стоимости.* Деньги как всеобщий эквивалент измеряют стоимость всех товаров. Стоимость товара, выраженная в деньгах, называется *ценой. Средство обращения*. Эту функцию деньги выполняют в процессе товарного обращения, происходящего по формуле: Т-Д-Т. Как средство обращения деньги позволяют обществу избежать неудобств бартерного обмена. *Средство накопления и сбережения*. Эта функция денег возникла на базе функции средства образования сокровищ. Поскольку деньги являются наиболее ликвидным активом, то они и используются как средство накопления и сбережения. *Средство платежа*. Эту функцию деньги выполняют при погашении долгового обязательства в случае продажи товара с отсрочкой платежа, при выплате заработной платы, внесении налогов, арендных платежей и т.д. Особенностью данной функции является разрыв во времени передачи товарной и денежной стоимости. *Мировые деньги.* В этой функции деньги функционируют как всеобщее платежное и покупательное средство, а также как общественная материализация богатства.

Объективно роль денег в экономике позитивна: их использование способствует повышению эффективности развития экономики, и наоборот деформация в выполнении деньгами их функций сопровождается усилением негативных процессов. Деньги влияют на деятельность экономических субъектов на всех стадиях воспроизводственного процесса (производство, распределение, обмен и потребление).

22. Денежная масса и ее структура. Скорость обращения денег и ее измерение.

Денежная масса – это совокупность наличных и безналичных покупательных и платежных средств, обеспечивающих обращение товаров и услуг в экономике, которыми располагают частные лица, институциональные собственники (предприятия, объединения, организации) и государство. В структуре денежной массы выделяется активная часть, к которой относятся денежные средства, реально обслуживающие хозяйственный оборот, и пассивная часть, включающая денежные накопления, остатки на счетах, которые потенциально могут служить расчетными средствами.

Для оценки и анализа изменений объема денежной массы используют различные показатели, или денежные агрегаты, которые утверждаются в законодательном порядке. Агрегаты ранжируются по мере уменьшения ликвидности включенных в них разновидностей денежных средств. В настоящее время для анализа денежной массы ЦБ РФ использует: *агрегат* M_0 – наличные деньги в обращении; *агрегат* $M_1=M_0$ плюс остатки средств на расчетных и текущих счетах, во вкладах до востребования; *агрегат* $M_2 = M_1$ плюс средства на срочных и сберегательных депозитах юридических и физических лиц.

Для характеристики величины денежной массы применяется также *агрегат* M_2X *(«Широкие деньги»),* в который входят дополнительно к M_2 средства на всех видах депозитов в иностранной валюте (в рублевом эквиваленте – **X**).

Скорость обращения денег – показатель интенсивности движения денег как средства обращения и платежа. Обычно используются следующие показатели скорости обращения денег:

1. Показатель скорости обращения денег в кругообороте доходов. Этот показатель рассчитывается как отношение валового национального продукта или национального дохода к агрегатам M_1 или M_2. Динамика расчетной величины показывает взаимосвязь между денежным обращением и процессами экономического развития: $O=ВНП/M_2$, где O – скорость оборота денег, обороты; *ВНП* – годовой объем валового национального продукта, в руб.; M_2 – денежный агрегат, в руб.

2. Показатель оборачиваемости денег в платежном обороте определяется как отношение суммы денег на банковских счетах к среднегодовой величине денежной массы в обращении. Этот показатель определяет скорость безналичных расчетов:

$O_1= (M_1-M_0)/M_2$, где O_1 – скорость оборота безналичных денег, обороты; M_0, M_1, M_2 – денежные агрегаты, в руб.

23. Основные формы безналичных расчетов в РФ.

Формы безналичных расчетов – урегулированные законодательством способы исполнения через банк денежных обязательств предприятий и организаций, которые имеют специфические особенности в характере и движении доходов. Они определяются договором между плательщиком и получателем средств.

При осуществлении безналичных расчетов используются следующие расчетные документы: платежные поручения, аккредитивы, платежные требования, инкассовые поручения, чеки.

В зависимости от инициатора и экономической сущности платежа все виды безналичных расчетов делятся на две большие группы: кредитовые переводы и дебетовые переводы. При кредитовом переводе

указание о платеже исходит от лица, производящего платеж, при дебетовом – от лица, получающего платеж. Разновидностью кредитового перевода по российскому законодательству являются расчеты платежными поручениями, а дебетового – расчеты в порядке инкассо.

Платежным поручением является распоряжение владельца счета (плательщика) обслуживающему его банку, оформленное расчетным документом, о переводе определенной денежной суммы на счет получателя средств, открытый в этом или другом банке. Расчеты платежными поручениями используются для совершения платежей широкого спектра: по товарным операциям и по финансовым обязательствам.

При расчетах *по аккредитиву* банк, действующий по поручению плательщика об открытии аккредитива, обязуется произвести платежи в пользу получателя средств по представлении последним документов, соответствующих всем условиям аккредитива, либо предоставить другому банку полномочия произвести такие платежи. Доля аккредитивов в безналичных расчетах незначительна, что объясняется более сложными условиями его исполнения. Для осуществления безналичных расчетов применяются *чеки*, эмитируемые кредитными организациями. Чек должен содержать все реквизиты, установленные Гражданским кодексом РФ. В нашей стране расчеты чеками между физическими лицами не допускаются.

Расчеты по инкассо представляют собой банковскую операцию, посредством которой банк по поручению и за счет клиента на основании расчетных документов осуществляет действия по получению от плательщика платежа. Расчеты по инкассо выполняются на основании платежных требований, оплата которых может производиться по распоряжению плательщика (с акцептом) или без его распоряжения (в безакцептном порядке), и инкассовых поручений, оплата которых производится без распоряжения плательщика (в бесспорном порядке).

24. Денежные системы, их формы и развитие. Система бумажно-кредитных денег и ее элементы.

Денежная система – это форма организации денежного обращения в стране, сложившаяся исторически и закрепленная национальным законодательством.

В зависимости от того, в какой форме функционируют деньги: как товар – всеобщий эквивалент или как мера стоимости, различают два типа денежных систем:

– *система обращения металлических денег,* когда в обращении находятся полноценные золотые и (или) серебряные монеты, которые выполняют все функции денег, а кредитные деньги могут свободно обмениваться на денежный металл;

– *система бумажно-кредитного обращения,* при которой действительные деньги вытеснены знаками стоимости, а в обращении находятся бумажные (казначейские билеты) либо кредитные деньги.

Исторически сформировались такие разновидности систем обращения металлических денег как биметаллизм и монометаллизм.

Биметаллизм – денежная система, при которой роль всеобщего эквивалента закрепляется за двумя металлами (обычно за золотом и серебром), предусматриваются свободная чеканка из них монет и их неограниченное обращение.

Монометаллизм – это такая денежная система, при которой один денежный металл (золото или серебро) служит всеобщим эквивалентом и одновременно в обращении присутствуют другие знаки стоимости (банкноты, казначейские билеты, разменная монета), разменные на этот денежный металл (золото или серебро). К XIX в. большинство стран перешло к монометаллической денежной системе на золотой основе.

С середины 30-х годов XX в. в мире начинают функционировать денежные системы, основанные на обороте неразменных денежных знаков. В 1976 г. было подписано Ямайское соглашение, которое определило основные характерные черты существующей сегодня системы неразменных бумажно- кредитных денег. Юридически была завершена демонетизация золота, т.е. утрата золотом денежных функций.

Современные денежные системы различных стран, несмотря на свои особенности, имеют много общего. Они включают следующие элементы: денежную единицу, масштаб цен, виды денег, являющихся законным платежным средством, эмиссионную систему и государственный аппарат регулирования денежного обращения.

25. Инвестиционные расходы государства. Валовые и чистые инвестиции. Теория инвестиций q-Тобина, теория мультипликатора-акселератора.

Инвестиции представляют собой все виды вложения капитала в форме имущественных и интеллектуальных ценностей в экономические объекты с целью получения в будущем доходов или иных выгод.

По объекту инвестирования различают финансовые и реальные инвестиции. Объектом финансовых инвестиций служат ценные бумаги и прочие формы прав, описанные законодательными актами.

Объектом реальных инвестиций являются «осязаемые активы».

Таким образом, по экономическому содержанию инвестиции – это расходы на создание, расширение и техническое перевооружение основного капитала, а также на связанные с этим изменения оборотного капитала.

Различают инвестиции валовые и чистые.

Валовые инвестиции представляют собой общий объем производства капитальных товаров в течение определенного периода времени, обычно за год. Чистые инвестиции – это ежегодное увеличение основного капитала.

Чувствительность инвестиционных решений предпринимателей к параметрам, не оказывающим влияния на потребительские решения домохозяйств, определяет высокую нестабильность инвестиций. Поэтому инвестиций считаются самым динамичным элементом совокупного спроса, который может обусловливать не только экономический рост, но и циклические колебания в экономике.

Суть мультипликационного эффекта в рыночной экономике состоит в том, что прирост инвестиций приводит к многократному увеличению национального дохода.

Коэффициент, характеризующий зависимость изменения дохода от изменения инвестиций, называется мультипликатором (μ). Его величина характеризует соотношение между отклонением от равновесного объема реального национального дохода и исходным изменением инвестиционных расходов. В общем виде формула мультипликатора может быть записана следующим образом:

$$\mu = \frac{1}{1-\tilde{n}} = \frac{1}{s}$$

где с – предельная склонность к потреблению;

s – предельная склонность к сбережению.

Следовательно, через инвестиционные расходы государства, то есть инвестиции, образуемые из средств государственного бюджета и других государственных финансовых источников, правительство может эффективно влиять на совокупный спрос.

Следует иметь в виду, что мультипликатор оказывает двустороннее воздействие на экономику. С одной стороны, рост инвестиций ведет к мультипликативному увеличению дохода. С другой стороны, при снижении инвестиций происходит многократное уменьшение национального дохода.

Если эффект мультипликатора показывает взаимосвязь между увеличением инвестирования и ростом уровня экономической активности в одном и том же году t, то эффект акселератора состоит в том, что масштабы инвестирования в году t зависят от увеличения ВВП в году t-1 по сравнению с годом t-2. Тогда:

$$I_t = A(Y_{t-1} - Y_{t-2}) = A\Delta Y_{t-1},$$

где It – объем инвестиций в году t,

А – акселератор,

$\Delta Yt\text{-}1$ – прирост ВНП в t-1 году.

Следовательно, эффект акселератора связывает масштабы инвестирования в данном году с изменением уровня экономической активности в прошлом периоде.

Итак, рассмотренный эффект мультипликатора и акселератора позволяет понять взаимодействие совокупных величин потребления, инвестирования и дохода. Сочетание данных эффектов дает возможность проследить во времени взаимосвязь экономических явлений, таких, как увеличение потребления и дохода благодаря инвестиционным доходам, и обратное воздействие на инвестирование изменений в доходах и потреблении.

Теория q-Тобина. Эта теория устанавливает взаимосвязь между колебаниями инвестиций и колебаниями, происходящими на рынке ценных бумаг. В основе теории лежит очевидная идея о том, что стоимость фирмы на фондовом рынке влияет на выгодность вложения дополнительных средств в данную фирму.

Тобин ввел в рассмотрение коэффициент q, определяемый как отношение рыночной стоимости установленного капитала к восстановительной стоимости установленного капитала.

Рыночная стоимость установленного капитала показывает, как фирму оценивает фондовый рынок, это стоимость всех акций фирмы.

Восстановительная стоимость установленного капитала показывает, какую сумму необходимо потратить в нынешней ситуации для приобретения аналогичного капитала (сколько стоит капитал фирмы в текущих ценах).

Таким образом, коэффициент q показывает, как изменится стоимость акций фирмы на фондовом рынке при единичном изменении стоимости капитала, которым владеет фирма.

Когда $q > 1$, то единичное изменение стоимости имеющего у фирмы капитала приведет к росту ее стоимости на фондовом рынке, то есть к росту стоимости ее акций, больше чем на единицу. В этом случае вложения в капитал данной фирмы целесообразны. Следовательно, надо увеличивать инвестиции в эту фирму.

Если $q < 1$, то единичное изменение стоимости имеющего у фирмы капитала приведет к росту ее стоимости на фондовом рынке, то есть к росту стоимости ее акций, меньше чем на единицу. Это означает, что расширение подобного капитала бесперспективно.

Если $q = 1$, то единичное изменение стоимости имеющего у фирмы капитала приведет к такому же росту ее стоимости на фондовом рынке. Это означает, что фирма имеет оптимальный запас капитала.

Следовательно, стоимость акций и определяемый с помощью нее коэффициент q служат своеобразным индикатором необходимости продолжения или сокращения деловой активности в сфере инвестирования.

26. Сущность финансов, их необходимость, функции финансов. Финансовая система РФ.

Финансы являются экономической категорией и имеют ярко выраженное специфическое общественное назначение – формирование и использование денежных фондов государства посредством особых форм движения стоимости.

Своеобразие экономических отношений, составляющих содержание финансов как экономической категории, заключается в том, что они всегда имеют денежную форму выражения.

Денежный характер финансовых отношений – важный признак финансов.

Процесс общественного производства, который является сферой функционирования финансов, состоит из 4 стадий: производство – распределение – обмен – потребление. Реальное движение денежных средств происходит во второй и третьей фазе воспроизводственного процесса – в распределении и обмене.

Областью возникновения финансов является вторая стадия общественного производства, на которой происходит распределение стоимости общественного продукта по целевому назначению и субъектам хозяйствования.

Финансы выполняют две основные функции: распределительную и контрольную. Эти функции осуществляются финансами одновременно.

Распределительная функция финансов проявляется при распределении национального дохода, когда происходит создание так называемых основных или первичных доходов.

Контрольная функция финансов осуществляется на всех стадиях создания, распределения и использования общественного продукта и национального дохода.

Кроме распределительной и контрольной функций, финансы выполняют также *регулирующую функцию*. Она связана с вмешательством государства через финансы (налоги, кредитование) в процесс воспроизводства.

В условиях рыночных отношений финансы должны выполнять *стабилизационную функцию*. Ее содержание заключается в том, чтобы обеспечить для всех хозяйствующих субъектов и граждан стабильные условия в экономических и социальных отношениях.

Финансовая система – это совокупность финансовых отношений. По природе своей финансовые отношения являются распределительными, причем распределение стоимости осуществляется, прежде всего, по субъектам. Субъекты формируют денежные фонды целевого назначения в зависимости от того, какую роль они играют в общественном производстве: являются ли непосредственными его участниками, организуют ли страховую защиту или осуществляют государственное регулирование. Именно роль субъекта в общественном производстве выступает в качестве первого объективного критерия классификации финансовых отношений. В соответствии с ним в общей совокупности финансовых отношений могут быть выделены три крупные сферы: финансы предприятий, учреждений и организаций; страхование; государственные финансы.

Внутри каждой из названных сфер выделяются звенья, причем группировка финансовых отношений осуществляется в зависимости от характера деятельности субъекта, оказывающей определяющее влияние на состав и назначение целевых денежных фондов. Этот критерий позволяет выделить в сфере финансов предприятий (учреждений, организаций) такие звенья, как финансы предприятий, функционирующих на коммерческих началах; финансы учреждений и организаций, осуществляющих некоммерческую деятельность; финансы общественных объединений. В страховой сфере, где характер деятельности субъекта предопределяет специфику объекта страхования, в качестве звеньев выступают: социальное страхование, имущественное и личное страхование, страхование ответственности, страхование предпринимательских рисков. В сфере государственных финансов – соответственно, бюджетная система, внебюджетные фонды, государственный кредит.

Разные звенья финансовой системы обслуживают разные виды финансового распределения: внутрихозяйственное – финансами предприятий, внутриотраслевое – финансами предприятий, комплексов, ассоциаций, межотраслевое и межтерриториальное – государственным бюджетом, внебюджетными фондами.

27. Финансовый рынок, его роль в мобилизации и распределении финансовых ресурсов.

Бесперебойное формирование финансовых ресурсов, их инвестирование и целенаправленное использование обеспечивается финансовым рынком.

Финансовый рынок – это особая форма организации движения денежных средств в народном хозяйстве. Финансовый рынок предназначен

для мобилизации временно свободных денежных средств и эффективной организации их использования. Финансовый рынок способствует движению денежных средств от владельцев (сберегателей) к пользователям (инвесторам). К субъектам финансового рынка относятся эмитенты:

– юридические лица, являющиеся субъектами хозяйствования и стремящиеся получить дополнительные финансовые ресурсы для инвестирования их в затраты по расширению производства;

– органы государственной власти, выпускающие займы для покрытия части государственных расходов.

Посреднические функции между эмитентами и инвесторами выполняют специализированные торговые организации: дилерские и брокерские фирмы.

Объектом финансового рынка являются финансовые активы. К ним относят: валютные ценности (иностранная валюта и ценные бумаги, выраженные в валюте); ценные бумаги (фондовые, коммерческие, выраженные в рублях); драгоценные металлы и драгоценные камни, деньги (рублевые банкноты, депозиты, вклады), кредитный капитал (кредит, заем), ценные бумаги, представляющие безусловное долговое обязательство страховых компаний и пенсионных фондов (страховое свидетельство, медицинский полис, пенсионный полис). Финансовые рынки можно классифицировать по сфере распространения, по основной группе финансовых активов, по видам финансовых активов, по степени организованности.

Финансовый рынок разделяется на денежный рынок и рынок капиталов. Под денежным рынком понимается рынок краткосрочных кредитных операций (до одного года). В свою очередь денежный рынок подразделяется на учетный, межбанковский и валютный рынки.

К учетному рынку относят тот рынок, на котором основными инструментами являются казначейские и коммерческие векселя, другие виды ценных бумаг, главная характеристика которых – высокая ликвидность и мобильность.

Межбанковский рынок – часть рынка ссудных капиталов, где временно свободные денежные ресурсы кредитных учреждений привлекаются и размещаются банками между собой, преимущественно в виде межбанковских депозитов на коротких сроках.

Валютные рынки обслуживают международный платежный оборот, связанный с оплатой денежных обязательств юридических и физических лиц разных стран. Специфика международных расчетов заключается в отсутствии общепринятого для всех стран платежного средства. Поэтому необходимым условием расчетов по внешней торговле, услугам, инвестициям, межгосударственным платежам является

обмен валюты на другую в форме покупки или продажи иностранной валюты плательщиком или получателем. Валютные рынки – официальные центры, где совершается купля-продажа валют на основе спроса и предложения.

Рынок капиталов охватывает средне- и долгосрочные кредиты, а также акции и облигации. Он подразделяется на рынок ценных бумаг и рынок средне- и долгосрочных банковских кредитов. Рынок капиталов служит важнейшим источником долгосрочных инвестиционных ресурсов. Если денежный рынок предоставляет высоко ликвидные средства в основном для удовлетворения краткосрочных потребностей, то рынок капиталов обеспечивает долгосрочные потребности в финансовых ресурсах.

28. Финансовая политика государства, финансовый механизм.

Финансовая политика государства – политика государства по организации и использованию финансов для осуществления своих функций и задач.

Целью финансовой политики является наиболее полная мобилизация финансовых ресурсов, необходимых для удовлетворения насущных потребностей развития общества.

Кроме фискальных целей финансовая политика предполагает проведение регулирования экономических процессов. Существует два механизма финансового регулирования: стимулирующий и рестрикционный. Стимулирующий механизм направлен на увеличение финансовых ресурсов экономических субъектов посредством снижения налоговых платежей и увеличения бюджетных расходов для обеспечения экономического роста и занятости населения. Рестрикционный механизм, наоборот, связан с сокращением денежных средств в экономике.

Истории финансовой науки известны следующие типы финансовой политики: классическая, регулирующая, планово-директивная.

Классическая финансовая политика основана на невмешательстве государства в экономику, сохранении свободной конкуренции и использовании рыночного механизма как главного регулятора хозяйственных процессов.

Регулирующая финансовая политика предполагает необходимость регулирования государством циклического развития экономики.

Основой планово-директивной политики является государственная собственность на средства производства, что позволяет государству осуществлять директивное руководство всеми сферами экономики.

В зависимости от длительности периода и характера решаемых задач финансовая политика подразделяется на финансовую стратегию и финансовую тактику.

Финансовая стратегия – долговременный курс финансовой политики, рассчитанный на перспективу и предусматривающий решение крупномасштабных задач, определенных экономической и социальной стратегией.

Финансовая тактика направлена на решение задач конкретного этапа развития общества путем своевременного изменения способов организации финансовых связей, перегруппировки финансовых ресурсов.

В составе финансовой политики выделяют как относительно самостоятельные бюджетную, кредитно-денежную политику, а также международную политику.

Финансовый механизм представляет собой систему установленных государством форм, видов и методов организации финансовых отношений, направленных на реализацию финансовой политики.

К элементам финансового механизма относятся виды и формы финансовых отношений, формы финансовых ресурсов, методы их формирования, система законодательных норм и нормативов, которые используются при определении доходов и расходов государства, организации бюджетной системы, финансов предприятий и рынка ценных бумаг.

Финансовый механизм подразделяется на директивный и регулирующий.

Директивный финансовый механизм разрабатывается для финансовых отношений, в которых непосредственно участвует государство, является обязательным для всех участников финансовых отношений. В его сферу включаются налоги, государственный кредит, расходы бюджета, бюджетное финансирование, организация бюджетного устройства и бюджетного процесса.

Регулирующий финансовый механизм определяет организацию финансовых отношений, не затрагивающих прямо интересы государства. Такая разновидность финансового механизма характерна для организации внутрихозяйственных финансовых отношений на частных предприятиях.

29. Управление финансами: общее понятие, органы управления финансами; содержание финансового планирования; финансовый контроль: содержание, значение, формы и методы.

Управление финансами – это совокупность приемов и методов целенаправленного воздействия на процессы общественного производства для достижения определенного результата.

Объектом управления является сфера финансовых отношений или финансовых взаимосвязей, которые материализуются в финансовых ресурсах. Субъектами являются те организационные структуры, которые осуществляют управление.

В управлении финансами выделяют следующие функциональные элементы: планирование, оперативное управление, контроль.

Управление финансами осуществляют высшие органы власти и органы управления финансами.

На Министерство финансов РФ возложены задачи: разработка и реализация единой государственной финансовой политики; составление проекта и исполнение федерального бюджета; осуществление финансового контроля за рациональным и целевым расходованием бюджетных средств и средств федеральных внебюджетных фондов; обеспечение устойчивости государственных финансов и осуществление мер по развитию финансового рынка.

Федеральное казначейство является органом, осуществляющим исполнением бюджета на основе принципа единства кассы.

Центральный банк во взаимодействии с Правительством РФ разрабатывает денежно-кредитную политику, организует наличное денежное обращение, устанавливает правила осуществления безналичных расчетов в РФ, осуществляет банковское регулирование и надзор за деятельностью кредитных организаций.

Счетная палата РФ является органом государственного финансового контроля, образуемым Федеральным Собранием РФ и ему подотчетным. Основными задачами Счетной палаты являются: организация и осуществление контроля за своевременным исполнением доходных и расходных статей федерального бюджета, бюджетов федеральных внебюджетных фондов, финансовая экспертиза проектов федеральных законов, предусматривающих расходование средств федерального бюджета, регулярное предоставление Совету Федерации и Государственной Думе информации о ходе исполнения федерального бюджета и результатов проводимых контрольных мероприятий.

Федеральная налоговая служба осуществляет контроль за правильным исчислением, полнотой и своевременностью взносов в бюджет всех обязательных платежей.

Финансовое планирование представляет собой процесс разработки и принятия целевых установок количественного и качественного характера в области финансовых отношений и определения путей наиболее эффективного их достижения.

Основные задачи финансового планирования на предприятии: обеспечение необходимыми финансовыми ресурсами производствен-

ной, инвестиционной и финансовой деятельности; определение путей эффективного вложения капитала, оценки степени рационального его использования; выявление внутрихозяйственных резервов увеличения прибыли за счет экономичного использования денежных средств; установление рациональных финансовых отношений с кредиторами, бюджетом, банками и другими контрагентами; соблюдение интересов акционеров и других инвесторов; контроль финансового состояния, платежеспособности и кредитоспособности предприятия.

В практике финансового планирования применяют следующие методы: экономического анализа, нормативный, балансовых расчетов, денежных потоков, метод многовариантности, экономико-математическое моделирование.

Финансовый контроль – это контроль за законностью и целесообразностью действий в области образования, распределения и использования денежных фондов государства и муниципальных образований в целях эффективного социально-экономического развития страны и ее регионов.

Основными направлениями финансового контроля в отношениях, регулируемых финансовым правом, являются:

– проверка выполнения органами государственной власти и местного самоуправления функций по аккумуляции, распределению и использованию финансовых ресурсов соответственно своей компетенции;

– проверка выполнения финансовых обязательств перед государством и органами местного самоуправления организациями и гражданами;

– проверка правильности использования государственными и муниципальными предприятиями денежных ресурсов;

– проверка соблюдения правил совершения финансовых операций, расчетов и хранения денежных средств предприятиями, организациями, учреждениями;

– выявление внутренних резервов производства – возможностей повышения рентабельности хозяйства, роста производительности труда, более экономного и эффективного использования материальных и денежных средств;

– устранение и предупреждение нарушений финансовой дисциплины.

Выделяют следующие формы финансового контроля:

– по регламенту осуществления: обязательный и инициативный, внешний и внутренний,

– по времени проведения: предварительный, текущий и последующий,

– по субъектам контроля: государственный (в т.ч. президентский, парламентский, органов законодательной и представительной власти), ве-

домственный, негосударственный, внутрихозяйственный, независимый (аудиторский),

– по объектам контроля: бюджетный, внебюджетных фондов, налоговый, кредитный, страховой, инвестиционный, валютный и т.п.

Финансовый контроль осуществляется с применением следующих методов: проверки, обследования, надзора, анализа финансового состояния, наблюдения (мониторинга), ревизии.

Проверка производится по отдельным вопросам финансовой деятельности на основе отчетной документации и расходных документов с целью выявления нарушений финансовой дисциплины.

Обследование предполагает изучение отдельных аспектов функционирования предприятий, организаций с целью определения их финансового состояния и возможных направлений развития.

Надзор представляет собой постоянный контроль за осуществлением финансовых операций в целях их приведения в соответствие с нормами и требованиями, предъявляемыми действующим законодательством.

Наблюдение (мониторинг) – это постоянный контроль за использованием финансовых ресурсов субъекта контроля и его финансовым состоянием. Наблюдение может устанавливаться со стороны кредитора с согласия субъекта, а также может вводиться арбитражным судом при установлении признаков финансовой несостоятельности (невыполнения взятых на себя финансовых обязательств) предприятия.

Анализ финансового состояния предполагает оценку результатов финансовой деятельности хозяйствующего субъекта, эффективности использования его капитала.

Ревизия выступает в виде наиболее распространенного и всеобъемлющего метода финансового контроля. Ревизия- это разносторонняя проверка деятельности предприятия для установления законности, целесообразности и эффективности действий.

30. Государственные доходы, методы их мобилизации. Государственные расходы, значение и классификация.

Государственные доходы – это часть финансовых отношений, которая связана с формированием финансовых ресурсов в распоряжении государства.

В составе государственных доходов основное место занимают доходы бюджета, за счет которых обеспечивается решение экономических и социальных задач развития общества. Централизация значительной части государственных доходов в бюджетах разного уровня дает возможность проводить единую финансовую политику, обеспечивать перераспределение средств в пользу прогрессивных отраслей народного хозяй-

ства, удовлетворять в примерно одинаковых пределах потребности непроизводственной сферы, на какой бы территории ни функционировали ее учреждения.

К государственным доходам помимо бюджетных относятся доходы государственных внебюджетных фондов – социального страхования, пенсионного, фонда обязательного медицинского страхования. Совокупность всех видов государственных доходов, формируемых разными методами, их взаимоувязанное применение составляют систему государственных доходов.

Основными методами мобилизации государственных доходов являются налоги (в разных их формах), займы и эмиссии.

Центральное место в системе государственных доходов занимают налоги. В условиях рыночной экономики налоговая форма становится преобладающей в общей системе государственных доходов. Налоги выполняют фискальную, экономическую и социальную роль.

Вторым по фискальному значению доходом являются государственные займы. Они используются не только для покрытия бюджетного дефицита, но и для обеспечения различных капитальных затрат, особенно в части инвестирования средств в государственный сектор экономики.

Третьим методом мобилизации государственных доходов является эмиссия. К эмиссии государство прибегает лишь в том случае, если налоговые и займовые поступления не обеспечивают покрытия растущих государственных расходов. Если эмиссия не связана с потребностями хозяйственного оборота, а обусловлена необходимостью покрытия бюджетного дефицита, то она приводит к усилению инфляции.

Расходы бюджета представляют собой затраты, возникающие в связи с выполнением государством своих задач и функций. Эти затраты выражают экономические отношения, на основе которых происходит процесс использования средств централизованного фонда денежных средств государства по различным направлениям.

Существует несколько признаков классификации расходов бюджета.

– *экономическая классификация* расходов бюджета показывает их влияние на процесс расширенного воспроизводства. В этом случае выделяются текущие и капитальные бюджетные расходы;

– *функциональная классификация* расходов бюджета отражает сферы общественной деятельности, в которые направляются денежные средства. При этом все расходы подразделяются на крупные разделы: финансирование промышленного производства; финансирование социально-культурных мероприятий; финансирование науки; финансирование обороны, расходы по обслуживанию государственного долга и т.п.;

– в*едомственная классификация* позволяет выделить соответствующее министерство, другое государственное учреждение или юридическое лицо, получающее бюджетные ассигнования. Такая классификация расходов бюджета показывает наиболее мобильные изменения в структуре расходов, связанные с изменением системы управления;

– в соответствии с *территориальной классификацией* расходы бюджета подразделяются на расходы федерального бюджета, расходы бюджетов субъектов Федерации и расходы местных бюджетов.

31. Бюджетная система РФ и ее структура. Бюджетный процесс. Понятие бюджетного процесса, его принципы и стадии. Полномочия участников бюджетного процесса.

Бюджетное устройство представляет собой организационные принципы построения бюджетной системы, ее структуру, взаимосвязь объединяемых в ней бюджетов.

Бюджетная система – это совокупность всех бюджетов, действующих на территории страны.

Бюджетное устройство определяется государственным устройством. В унитарных государствах бюджетная система включает два звена: государственный бюджет и многочисленные местные бюджеты. В федеративных государствах бюджетная система состоит из трех звеньев: федеральный бюджет, бюджеты субъектов федерации и местные бюджеты.

Бюджетная система Российской Федерации включает:

– федеральный бюджет и бюджеты государственных внебюджетных фондов Российской Федерации;

– бюджеты субъектов Российской Федерации и бюджеты территориальных государственных внебюджетных фондов;

– местные бюджеты, в том числе: бюджеты муниципальных районов, бюджеты городских округов, бюджеты внутригородских муниципальных образований городов федерального значения Москвы и Санкт-Петербурга; бюджеты городских и сельских поселений.

Межбюджетные отношения – это отношения между органами государственной власти Российской Федерации, связанные с формированием и исполнением соответствующих бюджетов.

Свод федерального бюджета и бюджетов РФ, т.е. бюджетов национально-государственных и административно-территориальных образований образует понятие «*консолидированный бюджет*» России. Этот бюджет используется для анализа показателей бюджетной системы, в частности, при установлении нормативов отчислений от федеральных налогов в бюджеты национально-государственных и админи-

стративно-территориальных образований. Консолидированный бюджет не утверждается законодательным органом власти.

Принципы бюджетного устройства в РФ: единство; разграничение доходов и расходов между уровнями бюджетной системы; самостоятельность бюджетов; полнота отражения доходов и расходов всех звеньев бюджетной системы; сбалансированность бюджетов; эффективность и экономность использования бюджетных средств; общее (совокупное) покрытие расходов бюджетов; гласность, достоверность бюджета; адресность и целевой характер бюджетных средств.

Бюджетный процесс – регламентируемая законодательством деятельность органов власти по составлению, рассмотрению, утверждению и исполнению бюджетов и бюджетов государственных внебюджетных фондов, а также по контролю за их исполнением.

Участниками бюджетного процесса являются:

– Президент Российской Федерации;

– органы законодательной власти (Федеральное Собрание);

– органы исполнительной власти (высшие должностные лица субъектов РФ, главы местного самоуправления, финансовые органы, органы, осуществляющие сбор доходов бюджетов, другие уполномоченные органы);

– органы денежно-кредитного регулирования (ЦБ);

– органы государственного и муниципального финансового контроля (Счетная палата, контрольно-ревизионные органы);

– государственные внебюджетные фонды;

– главные распорядители и распорядители бюджетных средств;

– бюджетные учреждения, государственные и муниципальные унитарные предприятия, другие получатели бюджетных средств.

Основным правовым актом, регламентирующим бюджетный процесс России, является Бюджетный кодекс РФ.

Бюджетный процесс включает в себя 4 этапа бюджетной деятельности:

Первый этап бюджетного процесса – составление проектов бюджетов. Составлению проектов бюджетов предшествует разработка прогнозов социально-экономического развития РФ, субъектов РФ, муниципальных образований и отраслей экономики, а также подготовка сводных финансовых балансов, на основании которых органы исполнительной власти осуществляют разработку проектов бюджетов.

Второй этап – рассмотрение и утверждение федерального бюджета. Комитет Государственной Думы по бюджету готовит заключение о формальном соответствии проекта федерального бюджета требованиям закона.

Государственная Дума рассматривает проект бюджета в трех чтениях. Принятый Государственной Думой Федеральный закон о бюджете передается на рассмотрение Совета Федерации, затем Президенту РФ для подписания и обнародования. Проект федерального бюджета может быть отклонен Советом Федерации или Президентом, в этом случае он пересматривается согласительной комиссией.

Третий этап – исполнение бюджетов начинается после их утверждения в установленном порядке. В Российской Федерации устанавливается казначейское исполнение бюджетов. Федеральное казначейство РФ обеспечивает соблюдение принципа единства кассы – зачисление всех поступающих доходов и поступлений на единый счет бюджета и осуществление всех предусмотренных расходов с единого счета бюджета. Бюджетная роспись – документ о поквартальном распределении доходов и расходов бюджета между получателями бюджетных средств, составляемый в соответствии с бюджетной классификацией РФ.

Четвертый этап – рассмотрение и утверждение отчета об исполнении бюджетов является одной из форм финансового контроля, осуществляемого законодательными органами власти.

32. Внебюджетные фонды, понятия, значение. Доходы и расходы.

Внебюджетный фонд – фонд денежных средств, образуемый вне федерального бюджета и бюджетов субъектов Российской Федерации и предназначенный для реализации конституционных прав граждан на пенсионное обеспечение, социальное страхование, охрану здоровья и медицинскую помощь.

Главной причиной возникновения внебюджетных фондов стала необходимость выделения чрезвычайно важных для общества расходов в специальную группу и обеспечения их самостоятельными источниками доходов.

Средства внебюджетных фондов образуются за счет: страховых взносов юридических лиц; недоимки, пени и штрафы по взносам в фонды; доходов от размещения временно свободных средств фонда; межбюджетных трансфертов из федерального бюджета, бюджетов субъектов РФ.

В зависимости от целевого назначения внебюджетные фонды делятся на социальные (Пенсионный фонд, Фонд обязательного медицинского страхования и Фонд социального страхования) и экономические (дорожные, НИОКР и т.д.), в соответствии с уровнями управления – на государственные и региональные.

Пенсионный фонд Российской Федерации образован в целях государственного управления финансами пенсионного обеспечения в Российской Федерации. ПФР является самостоятельным финансово-кредитным

учреждением, осуществляющим свою деятельность в соответствии с законодательством Российской Федерации. Пенсионный фонд России обеспечивает: целевой сбор и аккумуляцию страховых взносов, а также финансирование расходов на выплату пенсий; контроль с участием налоговых органов за своевременным и полным поступлением в ПФР страховых взносов, а также контроль за правильным и рациональным расходованием его средств; организацию и ведение индивидуального учета застрахованных лиц.

Средства Пенсионного фонда формируются за счет: страховых взносов работодателей, граждан, занимающихся индивидуальной трудовой деятельностью, а также иных категорий работающих граждан; ассигнований из республиканского бюджета Российской Федерации.

Фонд социального страхования РФ создан в целях обеспечения государственных гарантий в системе социального страхования и повышения контроля за правильным и эффективным расходованием средств социального страхования. Основными задачами фонда являются: обеспечение гарантированных пособий; участие в разработке и реализации государственных программ охраны здоровья работников; подготовка мер по совершенствованию социального страхования.

Средства фонда образуются за счет: страховых взносов юридических лиц; доходов от инвестирования части временно свободных средств фонда в ликвидные государственные ценные бумаги и банковские вклады в пределах средств, предусмотренных бюджетом на соответствующий период; ассигнований из федерального бюджета РФ; добровольных взносов физических и юридических лиц; прочих доходов.

Федеральный фонд обязательного медицинского страхования создан для финансирования медицинского обслуживания граждан России.

Основными задачами фонда является: финансирование целевых программ в рамках обязательного медицинского страхования, а также выравнивание условий деятельности территориальных фондов обязательного медицинского страхования по обеспечению финансирования программ обязательного медицинского страхования.

33. Государственный кредит, сущность, значение, формы. Классификация займов. Управление государственным долгом.

Как экономическая категория государственный кредит находится на стыке двух видов денежных отношений – финансов и кредита. В качестве звена финансовой системы он обслуживает формирование и использование централизованных денежных фондов государства. Как кредитная категория предоставляет средства на условиях срочности, платности и возвратности.

Государственный кредит – совокупность экономических отношений между государством и физическими и юридическими лицами, при которых государство выступает в качестве заемщика, кредитора и гаранта.

В тех ситуациях, когда государство выступает в качестве кредитора, заемщиками могут быть другие государства; бюджеты других уровней (как правило, субъектов РФ); нефинансовые государственные организации; финансовые государственные организации; иные организации.

Государственная или муниципальная гарантия - способ обеспечения гражданско-правовых обязательств, в силу которого гарант дает письменное обязательство отвечать полностью ил частично за исполнение лицом, которому дается гарантия, обязательства пред третьими лицами.

Государственные займы являются основной формой государственного кредита. По правовому оформлению выделяют государственные займы, возникающие на основе правительственных соглашений и на основе выпуска ценных бумаг.

Государственные займы можно классифицировать по ряду признаков:

– по субъектам займы делятся на размещаемые центральными и местными органами управления;

– в зависимости от места размещения – внутренние и внешние;

– в зависимости от обращения на рынке – рыночные и нерыночные. Рыночные займы свободно продаются и покупаются. Нерыночные выпускаются государством, чтобы привлечь определенных инвесторов;

– в зависимости от срока привлечения средств – краткосрочные, среднесрочные (от 1 до 5 лет), долгосрочные (от 5 лет и выше).

– в зависимости от обеспеченности долговых обязательств – закладные и беззакладные. Закладные облигации обеспечиваются конкретным имуществом. В качестве обеспечения беззакладных облигаций служит все имущество государства или данного муниципалитета;

– по характеру выплачиваемого дохода - выигрышные, процентные (купонные), с нулевым купоном (дисконтные).

Государственный долг – это сумма задолженностей по выпущенным и непогашенным долговым обязательствам государства, включая начисленные по ним проценты.

Государственный долг делится на основной и текущий в зависимости от срока погашения. Основным государственным долгом называется вся сумма задолженности государства, по которой не наступил срок платежа и которая не может быть предъявлена к оплате в течение данного периода. Текущим государственным долгом называется задолженность государства по обязательствам, по которым наступил срок платежа.

Под управлением государственным долгом понимается совокупность финансовых мероприятий государства, связанных с установлением предельных значений государственного долга, выпуска и погашением займов, организацией выплат доходов по ним, проведением конверсий и консолидации займов.

К основным методам государственного регулирования внутреннего долга относятся: рефинансирование; конверсия, консолидация, унификация, отсрочка погашения займа , аннулирование государственного долга.

34. Финансы учреждений и организаций, осуществляющих некоммерческую деятельность, источники финансовых ресурсов, финансовый механизм, финансовое планирование.

Некоммерческая организация – организация, не имеющая в качестве основной цели своей деятельности извлечение прибыли и не распределяющая полученную прибыль между участниками.

Некоммерческие организации могут создаваться в форме общественных и религиозных организаций, некоммерческого партнерства, потребительского кооператива, учреждения, автономной некоммерческой организации, социального, благотворительного и других фондов, ассоциаций и союзов.

Отличительные признаки некоммерческой организации: целью деятельности некоммерческой организации не может являться получение прибыли; возможная прибыль не может быть распределена среди участников некоммерческой организации.

Некоммерческие организации не ставят главной своей целью извлечение прибыли. Однако законодательства многих стран, в т.ч. нашей, допускают возможность получения прибыли некоммерческой организацией.

Во-первых, некоммерческая организация может заниматься предпринимательством лишь в той мере, в какой это служит достижению целей, ради которой она создана.

Во-вторых, возможная прибыль полностью направляется на обеспечение основного профиля некоммерческой организации и не может быть распределена среди ее участников.

К основным источникам формирования дохода некоммерческой организации относятся: взносы участников организации; поступления от учредителей; добровольные взносы и пожертвования; целевые поступления; средства из государственного бюджета; выручка от платной реализации товаров и услуг; дивиденды; доходы, получаемые от собственности некоммерческой организации; другие, не запрещенные законом, поступления.

Функционирование некоммерческой организации связано с осуществлением определенных расходов. Их можно подразделить на следующие виды: расходы по выполнению основной уставной; расходы, связанные с предпринимательской деятельностью; средства, переданные в результате внутрихозяйственных расчетов; потери и списания.

35. Финансы предприятий, осуществляющих коммерческую деятельность. Сущность, принципы организации. Формирование и направления использования финансовых ресурсов.

Финансы предприятий являются основным звеном финансовой системы, они функционируют в сфере материального производства, где в основном создается национальный продукт и национальный доход.

Финансы предприятия – это финансовые отношения, возникающие в ходе предпринимательской деятельности в процессе формирования собственного капитала, целевых фондов денежных средств, их распределения и использования.

Финансовые отношения коммерческих предприятий строятся на принципах хозяйственной деятельности: хозяйственной самостоятельности, самофинансирования, материальной заинтересованности, материальной ответственности, обеспечения финансовыми резервами.

На организацию финансовой деятельности на предприятии оказывают влияние два фактора: организационно-правовая форма хозяйствования; отраслевые технико-экономические особенности (влияют на состав и структуру производственных фондов, длительность операционного цикла, форму собственности, учетную политику).

Организационно-правовая форма хозяйствования определяется Гражданским Кодексом РФ. Коммерческие предприятия могут создаваться в форме хозяйственных товариществ и обществ, производственных кооперативов, унитарных (государственных и муниципальных) предприятий.

Основными функциями финансов предприятий являются: распределительная, фондообразующая, доходо-распределительная, обеспечивающая и контрольная.

Финансовые ресурсы предприятия – это денежные доходы и поступления, находящиеся в распоряжении субъекта хозяйствования и предназначенные для выполнения финансовых обязательств, осуществления затрат по расширенному воспроизводству и экономическому стимулированию работающих.

Формирование финансовых ресурсов осуществляется за счет собственных и приравненных к ним средств, мобилизации ресурсов на фи-

нансовом рынке и поступления денежных средств от финансово-банковской системы в порядке перераспределения.

Собственные средства предприятия принадлежат ему на праве собственности. В их составе учитываются:

– уставный (складочный) капитал – образуется на момент создания организации и находится в ее распоряжении на всем протяжении существования организации, В зависимости от организационно-правовой формы организации ее уставный (складочный) капитал формируется за счет выпуска и последующей продажи акций, вложений в уставный капитал паев, долей и т.д.;

– добавочный капитал – включает сумму дооценки основных средств, объектов капитального строительства и других материальных объектов имущества организации со сроком полезного использования свыше 12 месяцев, проводимой в установленном порядке; безвозмездно полученные организацией ценности; сумму, полученную сверх номинальной стоимости размещенных акций (эмиссионный доход акционерного общества); другие аналогичные суммы;

– резервный капитал – образуется за счет отчислений от прибыли в размере, определенном уставом, но не менее 15% уставного капитала. Ежегодно в резервный фонд должно отчисляться не менее 5% чистой прибыли до тех пор, пока резервный капитал не достигнет установленного уставом размера. Резервный капитал создается для покрытия возможных убытков организации, а также для погашения облигаций, эмитированных ею, и выкупа собственных акций.

Привлеченные средства – совокупность заемных средств (денежных средств и материальных ценностей), авансированных в предприятие, и приносящих прибыль. Заемный капитал, используемый предприятием, характеризует объем его финансовых обязательств (общую сумму долга).

Заемные средства привлекаются в виде: долгосрочных кредитов, краткосрочных кредитов, кредиторской задолженности, а также прочих привлеченных средств (остатков фондов и резервов самого предприятия, временно не используемых по целевому назначению).

36. Страхование, сущность, значение, функции, отрасли страхования, их роль в жизни общества.

Как экономическая категория страхование представляет систему экономических отношений, включающую совокупность форм и методов формирования целевых фондов денежных средств и их использование на возмещение ущерба при различных рисках, а также на оказание помощи гражданам при наступлении определенных событий в их жизни.

В качестве функций экономической категории страхования можно выделить следующие: формирование специализированного страхового фонда денежных средств как платы за риски, которые берут на свою ответственность страховые компании; возмещение ущерба и личное материальное обеспечение граждан; предупреждение страхового случая и минимизация ущерба.

Страховой рынок – это особая форма организации денежных отношений по формированию и распределению страхового фонда для обеспечения страховой защиты общества, совокупность страховых организаций (страховщиков), которые принимают участие в оказании соответствующих услуг.

В зависимости от масштабов спроса и предложения на страховые услуги можно выделить внутренний, внешний и международный страховые рынки.

По отраслевому признаку выделяют рынок: личного страхования, социального страхования, имущественного страхования, страхования ответственности и страхования экономических рисков.

С*оциальное страхование* – представляет собой способ реализации конструкционного права граждан на материальное обеспечение в случае болезни, полной или частичной утраты трудоспособности или отсутствия таковой от рождения, безработицы. Размеры получаемых средств зависят от величины трудового стажа, заработной платы, степени утраты трудоспособности или индивидуальности и регулируются действующим законодательством. Средства социального страхования используются в виде выплат, финансирования услуг и предоставления льгот. Главное место, как по социально-экономическому значению, так и по объему ресурсов, принадлежит денежным выплатам.

Имущественное страхование представляет собой систему отношений страхователя и страховщика по оказанию страховой услуги, когда защита имущественного интереса связана с владением, пользованием или распоряжением имуществом. В связи с этим страхователями по имущественному страхованию могут быть юридические или физические лица, имущественный интерес которых связан с владением, пользованием или распоряжением имуществом.

Личное страхование выступает формой социальной защиты и укрепления материального благосостояния населения. Его объекты – жизнь, здоровье и трудоспособность граждан. Личное страхование обеспечивает заблаговременное накопление гражданами средств на случай наступления определенных событий в их жизни.

Страхование ответственности в отличие от имущественного и личного защищает интересы как самого страхователя, поскольку ущерб за него

возмещает страховая компания, так и других лиц, которым гарантируются выплаты за ущерб, причиненный вследствие действия или бездействия страхователя независимо от его имущественного положения. Тем самым страхование ответственности обеспечивает защиту экономических интересов возможных виновников вреда и лиц, которым в конкретном страховом случае причинен ущерб.

Страхование предпринимательских рисков направлено на защиту предпринимателей от непредвиденных негативных обстоятельств и факторов, мешающих получению прибыли. Страховым событием при страховании предпринимательских рисков является: остановка производства или сокращение объема производства, банкротство, неисполнение договорных обязательств контрагентом.

37. Кредитная система РФ и ее особенности. Формы кредита. Классификация банковских кредитов.

Кредитная система представляет собой функциональную подсистему рыночного хозяйства.

Различают два понятия кредитной системы:

– совокупность кредитных отношений, форм и методов кредитования (функциональная форма);

– совокупность кредитно-финансовых учреждений, аккумулирующих свободные денежные средства и представляющие их в ссуду (институциональная форма).

Кредитная система – более широкое понятие, чем банковская система, включающая лишь совокупность банков, действующих в стране. В целом кредитный сектор страны включает следующие разновидности денежно-кредитных институтов: Центральный банк РФ; кредитные организации банковского и небанковского типа; специализированные кредитно-финансовые институты.

В отдельных странах в кредитную систему включаются почтово-сберегательные организации. ЦБ РФ имеет особый статус и полномочия, закрепленные в ФЗ «О ЦБ РФ (Банке России)». Банк России является главным банком государства. Он независим от распорядительных и исполнительных органов власти, является экономически самостоятельным учреждением.

Банковская кредитная организация имеет исключительное право осуществлять в совокупности следующие банковские операции: привлечение во вклады денежных средств физических и юридических лиц, размещение указанных средств от своего имени и за свой счет на условиях возвратности, платности, срочности, открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц. *Небанковская кре-*

дитная организация – это организация, имеющая право осуществлять отдельные банковские операции, предусмотренные законодательством. Во многих странах заметную долю в общем числе кредитных организаций занимают так называемые организации малого кредита. К ним относятся кредитные кооперативы, общества взаимного кредита, ссудо-сберегательные ассоциации, строительно-сберегательные кассы и др. В России формирование подобных институтов сдерживается отсутствием соответствующего законодательства. В последние годы на денежном рынке растет влияние специализированных кредитно-финансовых институтов, к которым можно отнести пенсионные фонды; паевые инвестиционные фонды, страховые компании, финансовые и инвестиционные компании, лизинговые, факторинговые компании.

В зависимости *от ссуженной стоимости* целесообразно выделять товарную, денежную и смешанную формы кредита.

В зависимости от *характера кредитора и заемщика* выделяются следующие формы кредита: банковская, хозяйственная (коммерческая), государственная, международная, гражданская (частная, личная).

Банковская форма кредита – наиболее распространенная форма кредита. Кредиторами выступают коммерческие банки, а заемщиками юридические и физические лица.

При *хозяйственной (коммерческой) форме кредита* кредиторами и заемщиками выступают хозяйственные организации (предприятия, фирмы, компании). Хозяйственный кредит независимо от своей товарной или денежной формы предоставляется, главным образом, на короткие сроки.

Государственная форма кредита возникает в том случае, если государство в качестве кредитора предоставляет кредит различным субъектам.

Отличительным признаком *международной формы кредита* является принадлежность одного из субъектов кредитной сделки к другой стране.

Гражданская форма кредита основана на участии в кредитной сделке в качестве кредитора и заемщика отдельных граждан, частных лиц.

В зависимости *от целевых потребностей заемщика* выделяются производительная и потребительская формы кредита.

Производительная форма кредита связана использованием ссуды на цели производства и обращения.

Потребительская форма кредита в отличие от его производительной формы используется на цели потребления.

Коммерческие банки предоставляют своим клиентам разнообразные ссуды, которые можно классифицировать по различным признакам:

– *по типам заемщиков* – ссуды предприятиям, правительству и

местным органам власти, населению, банкам;

– *по срокам пользования* – краткосрочные (до 1 года), среднесрочные (от 1 года до 3 лет), долгосрочные (свыше 3-5 лет);

– *в зависимости от сферы функционирования* – ссуды в сферу производства и в сферу обращения;

– *по отраслевой принадлежности заемщиков* – ссуды в промышленность, торговлю, сельское хозяйство, транспорт;

– *по характеру обеспечения* – залоговые, гарантированные, застрахованные и необеспеченные (бланковые);

– *по методам погашения* – погашенные единовременно и частями.

38. Организация процесса банковского кредитования. Кредитный договор. Кредитование в порядке кредитной линии. Овердрафт. Контокоррентный кредит.

Документом, направляющим и регулирующим деятельность банка в области кредитования, является меморандум (положение) о кредитной политике.

Под *организацией кредитного процесса* в банке понимаются техника и технология кредитования с целью соблюдения законодательных норм банковской деятельности, снижения кредитного риска и получения достаточной прибыли от совершения кредитной сделки.

Процесс кредитования можно разделить на несколько этапов.

1-й этап. Знакомство с потенциальным заемщиком. На этом этапе изучаются: правовой статус заемщика; сфера деятельности клиента; состояние дел в данном бизнесе на момент обращения за ссудой и в перспективе; изучается цель кредита; определяется соответствие потребностей клиента текущей кредитной политике банка; определяются предварительные параметры ссуды (вид кредита, срок, способы погашения, источники возврата).

2-й этап. Оценка кредитоспособности заемщика и риска, связанного с выдачей ссуды. На данном этапе изучается репутация заемщика, его кредитная история. На основании предоставленных документов проводится оценка кредитоспособности заемщика. Изучаются и оцениваются вторичные источники погашения кредита, т.е. обеспечительные обязательства, а также оценивается качество ссуды. Результатом всей проведенной банком работы кредитного процесса является «Заключение» специалиста кредитного отдела банка на выдачу кредита. Окончательное решение о выдаче кредита и его параметрах выносят либо начальник кредитного отдела, либо кредитный комитет банка.

3-й этап. Заключение кредитного договора и договоров, обеспечивающих его исполнение, выдача кредита. Юридический отдел банка про-

водит правовую экспертизу текста заключаемого кредитного договора и договоров обеспечительного характера и визирует их. Кредитный договор должен быть заключен в письменной форме. *Современный кредитный договор, как правило, содержит следующие разделы:* общие положения или «предмет договора; порядок предоставления кредита; порядок пользования кредитом и его возврата; права и обязанности сторон; основания и порядок расторжения договора; прочие условия; адреса и реквизиты сторон. Выдача кредита сопровождается распоряжением кредитного отдела бухгалтерии (операционному отделу) банка.

4-й этап. Кредитный мониторинг – осуществление банком постоянного контроля за выполнением условий кредитного договора.

Открытие *кредитной линии* означает достижение межу банком и заемщиком соглашения о максимальной сумме задолженности в течение определенного срока (например, полгода, год). В течение этого срока заемщик может в любой момент получить весь кредит, либо его часть без дополнительных переговоров с банком.

Размер кредитной линии рассчитывается как разница между суммой различных элементов оборотных средств (производственных запасов, незавершенное производство и готовая продукция, товары отгруженные) и суммой собственных источников их формирования, кредиторской задолженности. Кредитная линия открывается юридическим лицам, преимущественно крупным предприятиям высокого класса кредитоспособности. Выделяют *возобновляемые (револьверные) кредитные линии* для надежных заемщиков, т.е. погасив ссуду в полном объеме, заемщик не теряет право на дальнейшее получение кредита в установленном договором размере. *Невозобновляемые кредитные линии* такого права заемщику не дают. *Рамочные кредитные линии являются целевыми* и применяются, например, для оплаты отдельных поставок товаров в рамках конкретного договора.

Овердрафт – специальный банковский кредит для оперативного поддержания платежеспособности клиента. Банк осуществляет кредитование расчетного (текущего) счета клиента при недостаточности или отсутствии на нем денежных средств, т.е. если сумма платежа превышает остаток средств на счете, банк предоставляет клиенту краткосрочный кредит. Предприятиям, имеющим устойчивые обороты, овердрафт может быть предоставлен без обеспечения. Лимит такого кредитования составляет до 30%-40% от среднемесячного кредитового оборота

по счету. Если же овердрафтный кредит подтвердить реальным залогом, то размер лимита можно увеличить. Срок возврата кредита в российской банковской практике устанавливается в пределах 30 дней.

Контокоррентный кредит – это кредит, предоставляемый банком заемщику по единому активно-пассивному счету, который является сочетанием ссудного и расчетного счетов. При образовании на счете дебетового сальдо, которое свидетельствует о том, что у заемщика временно отсутствуют собственные средства на счете для осуществления текущих платежей, банк предоставляет клиенту кредит. В отличие от овердрафта, который предоставляется физическим и юридическим лицам, контокоррентный кредит предоставляется только юридическим лицам высокого класса кредитоспособности.

39. Общая характеристика ЦБ РФ, его функции и операции; роль Центрального Банка России в организации налично-денежного обращения в стране; основные этапы организации эмиссионных операций; эмиссионный баланс. Денежно-кредитная политика Банка России.

Центральные банки являются регулирующим звеном в банковской системе, поэтому их деятельность связана с укреплением денежного обращения, защитой и обеспечением устойчивости национальной денежной единицы и ее курса по отношению к иностранным валютам; развитием и укреплением банковской системы страны; обеспечением эффективного и бесперебойного осуществления расчетов.

Традиционно перед центральным банком ставится пять основных задач, в результате чего Центральный банк призван быть: эмиссионным центром страны, т.е. пользоваться монопольным правом на выпуск банкнот; банком банков, т.е. совершать операции не с торгово-промышленной клиентурой, а преимущественно с банками данной страны: хранить их кассовые резервы, размер которых устанавливается законом, предоставлять им кредиты (кредитор последней инстанции), осуществлять надзор, поддерживая необходимый уровень стандартизации и профессионализма в национальной кредитной системе; банкиром правительства, для этого он должен поддерживать государственные экономические программы и размещать государственные ценные бумаги; предоставлять кредиты и выполнять расчетные операции для правительства, хранить официальные золотовалютные резервы; главным расчетным центром страны, выступая посредником между другими банками страны при выполнении безналичных расчетов, основанных на зачете взаимных требований и обязательств (клирингов); органом регулирования экономики денежно-кредитными методами.

При решении этих задач центральный банк выполняет три основные функции: регулирующую, контролирующую и информационно-исследовательскую.

В настоящее время правовой статус ЦБ РФ, его права и обязанности определены Федеральным законом «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» от 10 июля 2002 г. № 86-ФЗ. Банк России является юридическим лицом. Уставный капитал и иное имущество Банка России являются федеральной собственностью. Банк России осуществляет свои расходы за счет собственных доходов.

Органом управления Банка Росси является Совет директоров. В состав Совета входят Председатель Банка и 12 членов. Председатель назначается Государственной Думой на четыре года по представлению Президента России.

В соответствии с законодательством Банк России выполняет следующие *функции:* во взаимодействии с Правительством РФ разрабатывает и проводит единую государственную денежно-кредитную политику; монопольно осуществляет эмиссию наличных денег и организует наличное денежное обращение; является кредитором последней инстанции для кредитных организаций, организует систему их рефинансирования; устанавливает правила осуществления расчетов в Российской Федерации; устанавливает правила проведения банковских операций; осуществляет обслуживание счетов бюджетов всех уровней бюджетной системы Российской Федерации, осуществляет эффективное управление золотовалютными резервами Банка России; выдает кредитным организациям лицензии на осуществление банковских операций, приостанавливает их действие и отзывает их; осуществляет надзор за деятельностью кредитных организаций и банковских групп и др.

ЦБ РФ имеет право осуществлять *банковские операции и сделки* с российскими и иностранными кредитными организациями, Правительством РФ: предоставлять кредиты под обеспечение ценными бумагами и другими активами; покупать и продавать государственные ценные бумаги на открытом рынке; покупать и продавать иностранную валюту, покупать, хранить, продавать драгоценные металлы; проводить расчетные, кассовые и депозитные операции, принимать на хранение и в управление ценные бумаги и другие активы; выдавать поручительства и банковские гарантии; открывать счета в российских и иностранных кредитных организациях и д.р.

Банк России не имеет права осуществлять свои операции с физическими и юридическими лицами, не имеющими банковской лицензии, заниматься торговой, производственной, инвестиционной деятельностью, осуществлять операции с недвижимостью.

Денежно-кредитная политика ЦБ РФ является составной частью государственного регулирования экономики.

Денежно-кредитная политика ЦБ РФ может быть направлена на *стимулирование* кредита и денежной эмиссии *(кредитная экспансия),* либо на их *сдерживание* и ограничение *(кредитная рестрикция)*.

В результате первой увеличиваются ресурсы коммерческих банков, которые при выдаче кредитов увеличивают общую массу денег в обращении. Вторая сокращает возможности коммерческих банков по выдаче кредитов и уменьшает объем денежной массы в обращении.

Основные инструменты и методы, которые может использовать Банк России при разработке и реализации денежно-кредитной политики, определены Законом «О Центральном банке РФ (Банке России)». К ним относятся: процентные ставки по операциям Банка России; нормативы обязательных резервов, депонируемых в Банке России (резервные требования); операции на открытом рынке; рефинансирование кредитных организаций; валютные интервенции; установление ориентиров роста денежной массы; прямые количественные ограничения; эмиссия облигаций от своего имени.

Процентная политика Центрального банка РФ используется для воздействия на рыночные ставки процента. Наиболее важной является ставка рефинансирования (учетная ставка), определяющая стоимость кредитных ресурсов, предоставляемых Банком России коммерческим банкам.

Политику резервных требований Банк России использует как механизм регулирования общей ликвидности банковской системы и для контроля денежных агрегатов.

Операции на открытом рынке – это операции по купле-продаже Банком России государственных ценных бумаг. Покупая у коммерческих банков ценные бумаги, Центральный банк РФ высвобождает их ликвидность и расширяет возможности для кредитования. При продаже ценных бумаг, наоборот, происходит сокращение свободных резервов банковской системы и уменьшается ее потенциал для кредитования экономики.

Под *рефинансированием коммерческих банков* понимается кредитование Банком России кредитных организаций.

Валютные интервенции – это операции Банка России по покупке-продаже иностранной валюты на биржевом и межбанковском рынках для воздействия на курс рубля, суммарный спрос и предложение денег.

Эмиссионно-кассовые операции – это операции банка, связанные с выпуском наличных денег в хозяйственный оборот и кассовым обслуживанием клиентов.

Федеральный закон «О Центральном банке (Банке России)» в части регулирования наличного денежного обращения на территории

Российской Федерации возлагает на Банк России выполнение следующих функций:

– прогнозирование и организация производства, перевозка и хранение банкнот и монет Банка России, создание их резервных фондов;

– установление правил хранения, перевозки и инкассации наличных денег для кредитных организаций;

– установление признаков платежеспособности банкнот и монеты Банка России, порядка уничтожения банкнот и монеты Банка России, а также замены поврежденных банкнот и монеты Банка России;

– определение порядка ведения кассовых операций.

При организации и регулировании собственных эмиссионно-кассовых операций центрального банка особое значение имеет прогнозирование потребности хозяйственного оборота в наличных деньгах. Плановые показатели лимитов по объему выпуска наличных денег в обращение отдельно не устанавливаются.

Центральный банк создает свои ресурсы в виде наличных денег в обороте двумя методами. Первый – когда деньги из хранилищ его учреждений приходуются на его балансе, т.е. перемещаются в оборотные кассы. Отсюда наличные деньги уходят в обращение. Выдача денег из оборотных касс производится в пределах остатка средств на корреспондентских счетах коммерческих банков или других клиентов Банка России. Этот метод свидетельствует о налично-денежной, т.е. банкнотной эмиссии. О втором методе речь идет тогда, когда Банк России увеличивает свои кредитные вложения посредством выдачи ссуд, повышающих остатки средств на счетах. Здесь следует говорить о депозитной эмиссии. Депозитная эмиссия предшествует банкнотной, так как учреждение Центрального банка (РКЦ) не может выдать деньги из оборотной кассы коммерческому банку или другому своему клиенту, если у них на счетах нет соответствующего остатка в форме безналичных денег.

Таким образом, эмитируемые Центральным банком деньги – создаваемые им ресурсы – в обоих случаях носят кредитный характер.

Этапы выпуска наличных денег в обращение: составление прогноза потребности в наличной денежной массе для бесперебойного совершения расчетов; изготовление денежных знаков и их защита от подделок; организация резервных фондов денежной наличности; транспортировка денежной наличности в регионы; собственно выпуск денег в обращение.

Резервные фонды – это запас банкнот и монеты для последующего выпуска их в хозяйственный оборот через оборотные кассы. Денежные знаки, находящиеся в резервных фондах, не считаются деньгами, выпущенными в оборот.

Лимит остатка кассы – это предельная величина наличных средств, которые могут находиться в кассе для непредвиденных случаев.

Лимит (max) остатка по кассе для предприятия определяется коммерческим банком, для банка (min) определяется территориальным учреждением или РКЦ. Кроме того, на конец рабочего дня устанавливается лимит оборотной кассы РКЦ. Превышение лимита остатка денег в кассе на конец дня не допускается. Излишняя наличность должна быть передана из оборотной кассы в резервные фонды РКЦ.

Для установления лимитов остатка наличных денег в кассе, порядка и сроков сдачи выручки в банк предприятия в начале квартала представляют в банк специальный расчет на установление предприятию лимита остатка кассы и оформление размещения на расходование наличных денег из выручки, поступающей в его кассу. В этой заявке предприятия показывают трехмесячный объем денежных поступлений, предполагаемый расход из выручки наличными деньгами, сумму среднедневной выручки, порядок и сроки сдачи выручки в банк, лимит остатка кассы.

Инкассация как подразделение коммерческого банка или самостоятельная организация обеспечивает перевозку и охрану выручки от места ее получения до банка.

Эмиссионный доход. Сеньораж – разницу между номинальной стоимостью банкноты (монеты) и реальными затратами на ее производство и выпуск в обращение.

Эмиссионный баланс учитывает операции по выпуску денег в обращение и их изъятию из обращения. Составляется на основе дебетовых и кредитовых авизо, поступающих от территориальных учреждений Банка России. В балансе ежедневно отражаются общие суммы вложения денег из оборотной кассы в резервные фонды и подкрепления кассы из фондов.

40. Общая характеристика пассивных операций коммерческого банка; экономическое содержание и классификация активных операций коммерческого банка.

Пассивные операции банка – это операции направленные на формирование ресурсов и привлечение средств.

Существуют четыре формы пассивных операций коммерческих банков: взносы в уставный фонд (продажа паев и акций первым владельцам); отчисления от прибыли банка на формирование или увеличение фондов; депозитные операции (средства, получаемые от клиентов); недепозитные операции.

С помощью первых двух форм пассивных операций формируется первая крупная группа кредитных ресурсов – *собственные ресурсы.*

Следующие две формы пассивных операций образуют вторую крупную группу ресурсов – *привлеченные ресурсы*.

Собственные ресурсы банка представляют собой банковский капитал и приравненные к нему статьи. Роль и величина собственного капитала коммерческих банков имеет особую специфику, отличающуюся от предприятий и организаций, занимающихся другими видами деятельности тем, что за счет собственного капитала банки покрывают менее 20% общей потребности в средствах.

Структура собственных средств разных банков неоднородна. Они включают: уставный капитал; резервный фонд; фонды специального назначения. В настоящее время минимальный уровень уставного капитала коммерческих банков установлен в размере 180 млн. руб.

Привлеченные средства банков покрывают около 80-90% всей потребности в денежных ресурсах для осуществления активных операций, прежде всего кредитных. Средства, привлеченные банком, можно классифицировать на: *депозитные привлеченные средства* – вклады (депозиты); депозитные и сберегательные сертификаты; *недепозитные (заемные) привлеченные средства* – межбанковские кредиты; кредиты Банка России; собственные облигации и векселя.

Депозиты составляют большую часть привлеченных средств банков.

Депозит (вклад) – это передача суммы денежных средств банку по договору на определенный срок или до востребования.

Депозиты до востребования представлены различными счетами (расчетными, текущими, бюджетными), владельцы могут свободно вносить и изымать денежные средства по первому требованию.

Срочные депозиты представляют собой денежные средства, внесенные в банк на фиксированный срок.

Активные операции – это операции, посредством которых банки размещают имеющиеся в их распоряжении ресурсы для получения прибыли и поддержания ликвидности.

Активные операции банков можно разделить на следующие основные группы: ссудные и учетно-ссудные, в результате которых формируется кредитный портфель банка; инвестиционные, создающие основу для формирования инвестиционного портфеля, и фондовые; расчетные, являющиеся одним из видов услуг, оказываемых банком своим клиентам; кассовые, валютные.

Ссудные операции – это операции по предоставлению средств заемщикам на началах срочности, возвратности, платности, обеспеченности. Ссудные операции составляют основу деятельности банка в разме-

щении его ресурсной базы. Они приносят банкам значительную часть их доходов.

Ссудные операции, связанные с покупкой (учетом) векселей, либо принятием векселей в залог называют *учетно-ссудными операциями.*

Расчетные операции – это операции по зачислению и списанию средств со счетов клиентов, в т.ч. для оплаты их обязательств перед контрагентами. Расчетные операции банков подразделяются на:

– операции по открытию текущих, расчетных, срочных и иных счетов путем договора банковского счета;

– операции по ведению различных видов счетов (списание и зачисление средств, начисление процентов и комиссионных);

– акцептные операции, связанные с получением согласия (или отказа) плательщика оплатить соответствующий платежный инструмент;

– безакцептные операции: совершение операций, не требующих согласия плательщика;

– операции, связанные с переуступкой права получения платежа.

Кассовые операции – это операции банков по приему и выдаче наличных денег и ценностей клиентам банка.

Валютные операции – это операции по купле-продаже иностранной валюты.

Инвестиционные операции – это операции по инвестированию банком своих средств в ценные бумаги и паи небанковских структур в целях совместной хозяйственно-финансовой и коммерческой деятельности.

К *фондовым операциям* относят операции банков с ценными бумагами (помимо инвестиционных) – покупка и продажа, хранение и управление ценными бумагами, в т.ч. и клиентов.

41. Комиссионно-посреднические операции коммерческого банка и их характеристика; понятие и сущность учетно-операционной деятельности в коммерческих банках.

Комиссионно-посреднические операции – это активно-пассивные операции коммерческих банков. Они выполняются банками по поручению клиентов и за определенную плату – комиссию. К данной категории операций относятся: доверительные (трастовые) операции; инкассовые операции – получение денег для клиентов по их поручению и за их счет на основании различных денежных документов; факторинговые операции; лизинговые операции; предоставление в аренду сейфов или специальных помещений; выдача гарантий; консультационные, информационные, юридические и др. услуги клиентам.

Трастовые операции – операции по управлению собственностью, другими активами, принадлежащими клиенту, например ценными бу-

магами, денежными средствами. Отношения по поводу траста возникают вследствие договора, заключаемого между его учредителем и доверительным собственником.

Трастовые операции могут охватывать следующие виды услуг: хранение активов; представительство интересов доверителя; инвестирование, распоряжение доходами; купля-продажа активов; привлечение и погашение займов, выпуск и первичное размещение ценных бумаг; учреждение, реорганизация и ликвидация юридического лица; передача собственности на имущество (дарение, передача в наследство и т.д.); ведение личных банковских счетов клиента, кассового и финансового хозяйства, осуществление расчетов по обязательствам; временное управление делами предприятия в случае его реорганизации или банкротства и др.

Факторинг представляет собой переуступку банку неоплаченных долговых требований, возникающих между контрагентами в процессе реализации продукции. Основная цель факторингового обслуживания – инкассирование дебиторских счетов своих клиентов и получение причитающихся в их пользу платежей. За оплату счетов-фактур банк или факторинговая компания взимает с клиента: комиссионные (за инкассацию счетов); процент по факторинговому кредиту.

Лизинговая деятельность – вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его в лизинг, т.е. долгосрочную аренду. Коммерческие банки могут участвовать в лизинговом бизнесе двумя основными способами: косвенный метод участия путем кредитования специализированной лизинговой компании; прямой метод участия, при котором банк непосредственно выступает как лизингодатель.

Выполняя предназначенный ему круг операций, связанных с движением денежных средств, платежей и расчетов, банк должен стремиться при этом достичь наибольшей эффективности, достоверности и безопасности. Это предопределяет особые требования к их документальному оформлению, организации документооборота, хранению документов, учету и отчетности банка. Операционная техника в банках – совокупность правил и технических приемов по совершению и оформлению расчетно-денежных операций, их учету и контролю.

Учетно-операционная работа современного банка неразрывно связана с автоматизированной банковской системой и современная операционная техника в банке строится с учетом ее максимальной компьютеризации. Организация работы учетно-операционного аппарата банка строится по принципу ответственных исполнителей. Конкретные обязанности работников учетно-операционного аппарата устанавливаются главным бухгалтером. Организация учетно-операционной работы

в банке включает: построение учетно-операционного аппарата; организацию рабочего дня и документооборота; внутрибанковский контроль.

Организация учетно-операционной работы в банке должна обеспечить выполнение следующих условий:

1. Все операции с документами, принятыми от клиентов в течение операционного времени отражаются в бухгалтерском учете в тот же день (операционное время устанавливается банком самостоятельно).

2. Передача обработанных документов на ВЦ банка производится в течение рабочего дня по графику, но не позднее чем за 1,5-2 часа до его окончания, для того чтобы ввести необходимую информацию, обработать ее для составления отчетности текущего дня.

3. Бухгалтерский ежедневный баланс составляется не позднее следующего рабочего дня (так как выписки с корреспондентских счетов банка поступают на следующий после проведенных операций день).

За организацию бухгалтерского учета, соблюдение законодательства Российской Федерации при выполнении банковских операций ответственность несет руководитель кредитной организации. За формирование учетной политики, ведение бухгалтерского учета, своевременное представление полной и достоверной бухгалтерской отчетности ответственность несет главный бухгалтер кредитной организации. Главный бухгалтер обеспечивает соответствие осуществляемых операций законодательству Российской Федерации, в том числе нормативным актам Банка России, контроль за движением имущества и выполнением обязательств.

Требования главного бухгалтера по документальному оформлению операций и представлению в бухгалтерию необходимых документов и сведений обязательны для всех работников кредитной организации.

Без подписи главного бухгалтера или уполномоченных им должностных лиц расчетные и кассовые документы, финансовые и кредитные обязательства, оформленные документами, считаются недействительными и не должны приниматься к исполнению.

Соблюдение правил ведения бухгалтерского учета в кредитных организациях должно обеспечивать:

– быстрое и четкое обслуживание клиентов;

– своевременное и точное отражение банковских операций в бухгалтерском учете и отчетности кредитных организаций;

– предупреждение возможности возникновения недостач, неправомерного расходования денежных средств, материальных ценностей;

– сокращение затрат труда и средств на совершение банковских операций на основе применения средств автоматизации;

– надлежащее оформление документов, исходящих из кредитных организаций, облегчающее их доставку и использование по месту назначения, предупреждающее возникновение ошибок и совершение незаконных действий при выполнении учетных операций.

42. Понятие кредитный портфель. Сущность, функции и основные элементы системы управления кредитным портфелем банка. Кредитный комитет. Современные концепции управления кредитным портфелем коммерческих банков. Оценка качества кредитного портфеля. Методы оценки кредитного риска. Скоринг.

Кредитный портфель – это динамическое сочетание обязательств кредитного характера с требуемыми значениями доходности, ликвидности и риска, обеспеченное капиталом банка и структурированное таким образом, чтобы свести к минимуму концентрацию кредитного риска. Формирование кредитного портфеля коммерческого банка является основным этапом реализации его кредитной политики. Главное требование к формированию кредитного портфеля состоит в том, что портфель должен быть сбалансированным, т.е. повышенный риск по одним ссудам компенсируется надежностью и доходностью других ссуд, и открытым. Открытое состояние портфеля предполагает его постоянное обновление за счет предоставления клиентам новых ссуд и выбытия старых. Управление кредитным портфелем включает две стадии: формирование портфеля; управление реальным (сложившимся) портфелем. Формирование и анализ кредитного портфеля позволяют банку более четко выработать тактику и стратегию развития, его возможности в кредитовании клиентов и развитии деловой активности. Значение управления кредитным портфелем проявляется через некоторые функции.

Кредитный портфель выполняет следующие функции: распределительную и перераспределительную функции; функцию замещения действительных денег кредитными операциями; функцию объединения кредитов: функцию минимизации кредитного риска; функцию расширения и диверсификации доходной базы банка и повышения его финансовой устойчивости.

Аналитическая функция. Банк на основе определенных критериев и показателей анализирует движение своих кредитов и прогнозирует их дальнейшее развитие.

Вторая функция управления кредитным портфелем обеспечивает диверсификацию кредитного риска, позволяющую минимизировать или ограничить его.

Управление кредитным портфелем дает банку возможность развивать или сдерживать кредитные операции, улучшать их структуру, опре-

делять степень защищенности от недостаточно качественной структуры выданных ссуд. Последовательный подход к управлению кредитным портфелем может значительно улучшить показатели деятельности банка, укрепить его финансовую надежность и повысить рейтинг.

Управление кредитным портфелем основывается на некоторых экономических и организационных принципах. 1. Управление кредитным портфелем взаимосвязано с управлением другими видами деятельности банка, например, ликвидностью, доходами. 2. Анализ кредитного портфеля носит всесторонний характер, а качество кредитного портфеля зависит от качества отдельной ссуды или их однородной группы. 3. Анализ кредитного портфеля представляет собой систематическое наблюдение за деятельностью банка, что позволяет оценивать состав и качество кредитов в динамике. 4. Данные, полученные по результатам анализа кредитов, дают возможность их применения для принятия в оперативном порядке управленческих решений различными подразделениями банка, участвующих в процессе кредитования. 5. Управление кредитным портфелем предполагает использование различных критериев оценки и систем показателей деятельности банка в кредитной сфере. При этом значение таких критериев и состав показателей определяются банком самостоятельно, исходя из собственного накопленного опыта и известной мировой практики.

Система управления кредитным портфелем функционирует при наличии всех блоков и взаимодействии их друг с другом.

Процесс управления кредитным портфелем, как и любым другим направлением деятельности, по своему содержанию состоит из отдельных подсистем: планирования; анализа; регулирования; контроля.

Кредитный комитет. Крупные банки обычно имеют два комитета по управлению рисками: Комитет по кредитному риску и Комитет по управлению активами и пассивами банка.

Названные комитеты должны: создавать внутри банковские инструкции по управлению рисками; определять цели политики управления рисками и доводить их до сведения коллектива банка; при необходимости делегировать полномочия по реализации этой политики и контролю подразделениям и отдельным работникам банка; разрабатывать ограничения и стандарты на объемы, зоны, виды рисков, методы их оценки и регулирования.

Современные концепции управления кредитным портфелем коммерческих банков. Кредитная политика банка определяет приоритетные направления кредитования, а также перечень кредитов, которые не должны входить в кредитный портфель. Один и тот же кредит мо-

жет не соответствовать основным требованиям кредитной политики одного банка, но быть абсолютно приемлемым для другого.

Одно из правил кредитного менеджмента состоит в том, что банк не должен выдавать кредиты, которые не могут быть профессионально оценены специалистами банка. Таким образом, опыт, квалификация и специализация кредитных работников также влияют на характеристики кредитного портфеля банка.

Методы управления кредитным риском делятся на две группы: на уровне отдельной ссуды и на уровне кредитного портфеля. Особенностью этих методов является необходимость их последовательного применения, т.к. они представляют собой этапы процесса кредитования.

Качество кредитного портфеля – один из важнейших показателей деятельности коммерческого банка, непосредственно влияющих на его финансовую устойчивость и надежность. Оно характеризует, прежде всего, качество банковского управления, налаженность взаимоотношений между банком, его клиентами и другими финансово-кредитными институтами, а также состояние банковской системы в целом. В связи с тем, что до сих пор в теории и практике банковского дела не сложилось адекватного отношения к проблеме оценки качества кредитного портфеля, этот вопрос вызывает повышенный интерес у разнообразных пользователей, включая клиентов банка, кредитных аналитиков, управляющих, менеджеров, регулирующих и законодательных органов.

В международной практике для оценки качества кредитного портфеля применяют рейтинг, основанный на агрегатных показателях и характеристиках, который дает возможность ранжировать банки по качеству их кредитных портфелей и месту среди других кредитных институтов. Рейтинг устанавливается в результате: собственного анализа качества кредитного портфеля; независимой экспертизы специализированными банковскими рейтинговыми агентствами, например, «Standard & Poor’s», «Fitch IBCA», «Moody’s»; оценке надзорных органов, которая более объективна, чем прочие оценки. Основными методами построения рейтинга качества кредитного портфеля, применяемыми в международной практике являются номерная и балльная системы.

Оценка риска – это количественное определение затрат, связанных с проявлением рисков, на определенном этапе деятельности банка. Целью оценки рисков является определение соответствия результатов деятельности банка рыночным условиям.

Анализ общего кредитного портфеля и его характеристик обычно дает достаточно полную картину деятельности банка, его приоритетов, видов кредитных рисков, которым он подвержен. При этом нужно

проанализировать список основных видов кредитов, включая информацию о клиенте, среднем сроке кредитов и средней процентной ставке; распределение кредитного портфеля, включая анализ общей суммы кредитов в разных ресурсах, например, по валютам, срокам погашения; кредиты с правительственными или другими гарантиями; кредиты по видам рисков; неработающие кредиты.

Каждый банк разрабатывает свою модель риска для количественной оценки и анализа риска кредитов с учетом общих рекомендаций Базельского комитета по банковскому надзору. Чем выше точность оценки риска кредитов, тем меньше потери банка, меньше процент за кредит и выше конкурентоспособность банка.

Существуют различные подходы к определению кредитного риска частного заемщика, начиная с субъективных оценок специалистов банка и заканчивая автоматизированными системами оценки риска. Мировой опыт показывает, что основанные на математических моделях системы являются более действенными и надежными. В целях построения модели кредитного риска сначала производится выборка клиентов кредитной организации, о которых уже известно, хорошими заемщиками они себя зарекомендовали или нет.

К методикам для количественной оценки кредитных рисков предъявляется особое требование по прозрачности, включающей количественные оценки точности и робастности.

Таким образом, риск представляет собой вероятностную категорию, которая может быть с достаточной степенью точности оценена при помощи анализа потерь. В зависимости от величины потерь выделяют зоны риска: зона допустимого риска; зона критического риска; зона катастрофического риска. Пределы зон устанавливаются с помощью коэффициентов риска. Коэффициент риска определяется как отклонение максимально возможной величины убытка к собственному капиталу. Если коэффициент риска не превышает 0,3 – это зона допустимого риска; от 0,3 до 0,7 – зона критического риска; 0,7 и более – зона катастрофического риска.

В экономически развитых странах для этих целей используют двухфакторную, пятифакторную и семифакторную Z-модели по оценке степени банкротства организации. Кроме того, применяется также Модель надзора за ссудами Чессера.

Модель Э. Альтмана была построена с использованием пяти коэффициентов, которые были отобраны из первоначальных 27 показателей. Эти пять показателей были использованы для определения значения Z. Высокое значение Z свидетельствует о стабильном состоянии компании, а низкое – о потенциальном банкротстве.

В модели Чессера для оценки вероятности невыполнения договора используются следующие критерии:

– если Р. > 0,50, следует относить заемщика к группе, которая не выполнит условий договора;

– если Р. < 0,50, следует относить заемщика к группе надежных.

Модель оценки рейтинга заемщика Чессера подходит для оценки надежности кредитов.

Однако, математические модели не учитывают роль межличностных отношений, а в практике кредитного анализа и кредитования этот фактор необходимо учитывать.

Скоринг. Повышение доходности кредитных операций непосредственно связано с качеством оценки кредитного риска. В зависимости от классификации клиента по группам риска банк принимает решение, стоит ли выдавать кредит или нет, какой лимит кредитования и проценты следует устанавливать.

В мировой практике существует два основных метода оценки риска кредитования, которые могут применяться как отдельно, так и в сочетании с друг другом: субъективое заключение экспертов или кредитных инспекторов; автоматизированные системы скоринга.

Скоринг представляет собой математическую или статистическую модель, с помощью которой на основе кредитной истории «прошлых» клиентов банк пытается определить, насколько велика вероятность, что конкретный потенциальный заемщик вернет кредит в срок.

В самом упрощенном виде скоринговая модель представляет собой взвешенную сумму определенных характеристик. В результате получается интегральный показатель (score); чем он выше, тем выше надежность клиента, и банк может упорядочить своих клиентов по степени возрастания кредитоспособности. Скоринг выделяет те характеристики, которые наиболее тесно связаны с ненадежностью или, наоборот, с надежностью клиента.

43. Понятие финансового менеджмента, его принципы, цели и задачи. Функции финансового менеджмента. Базовые концепции финансового менеджмента.

Финансовый менеджмент представляет собой систему принципов и методов разработки и реализации управленческих решений, связанных с формированием, распределением и использованием финансовых ресурсов предприятия и организацией оборота его денежных средств.

Основные принципы финансового менеджмента.

1. Интегрированность с общей системой управления предприятием.

2. Комплексный характер формирования управленческих решений.

3. Высокий динамизм управления.

4. Вариативность подходов к разработке отдельных управленческих решений.

5. Ориентированность на стратегические цели развития предприятия.

Главной целью финансового менеджмента является максимизация благосостояния собственников предприятия в текущем и перспективном периоде» обеспечиваемая путем максимизации его рыночной стоимости. На практике достижение поставленной цели осуществляется посредством решения следующих *задач*:

1. Обеспечение формирования достаточного объема финансовых ресурсов в соответствии с задачами развития предприятия в предстоящем периоде.

2. Обеспечение наиболее эффективного распределения и использования сформированного объема финансовых ресурсов в разрезе основных направлений деятельности предприятия.

3. Оптимизация денежного оборота.

4. Обеспечение максимизации прибыли предприятия при предусматриваемом уровне финансового риска.

5. Обеспечение минимизации уровня финансового риска при предусматриваемом уровне прибыли.

6. Обеспечение постоянного финансового равновесия предприятия в процессе его развития.

7. Обеспечение возможностей быстрого реинвестирования капитала при изменении внешних и внутренних условий осуществления хозяйственной деятельности.

Сущность финансового менеджмента как экономической категории проявляется в выполняемых функциях. Ученые, исследующие теорию финансового менеджмента, называют три функции, присущие этой категории: воспроизводственная, распределительная; контрольная.

Воспроизводственная функция финансового менеджмента обеспечивает сбалансированность материальных и финансовых ресурсов на всех стадиях кругооборота капитала. Необходимость управления кругооборотом капитала в рамках отдельного предприятия обусловлена его экономической обособленностью. Формами проявления воспроизводственной функции являются прибыльность и ликвидность предприятия. Состояние ликвидности позволяет обеспечить финансирование текущих обязательств. Получение прибыли необходимо предприятию как источник накопления капитала и решения его инвестиционных проблем. Прибыль связана с долгосрочной стратегией развития хозяйствующего субъекта.

Распределительная функция заключается в формировании и использовании денежных фондов, поддержании эффективной структуры капитала. Распределение начинается с формирования фонда возмещения, обеспечивающего покрытие затрат на простое воспроизводство и погашение износа. От финансового менеджера требуется оперативное реагирование и умение управлять всеми статьями фонда возмещения. Увеличивая или уменьшая расходы по элементам и статьям расходов, менеджер выходит на заданные пропорции фонда возмещения и прибыли как объекта дальнейшего распределения.

Контрольная функция финансового менеджмента заключается в контроле за реальным денежным оборотом и может осуществляться двумя способами: в форме контроля за изменением финансовых показателей и состоянием платежей и расчетов; в форме контроля за реализацией стратегии финансирования. В первом случае финансовый менеджер опирается на систему санкций и поощрений; во втором – речь идет о реализации функций стратегического управления, при котором основное внимание обращается на предвидение изменений и заблаговременное приспособление к ним порядка и условий финансирования. Контрольная функция может играть активную роль в принятии того или иного решения, либо пассивно отражать результат распределения денежных средств и воспроизводственных процессов.

Концепция стоимости денег во времени состоит в том, что стоимость денег с течением времени изменяется с учетом нормы прибыли на финансовом рынке, в качестве которой обычно выступает норма ссудного процента (или процента). Иными словами, в соответствии с этой концепцией одна и та же сумма денег в разные периоды времени имеет разную стоимость. При этом стоимость в настоящее время всегда выше, чем в любом будущем периоде.

При проведении финансовых вычислений процессы наращения или дисконтирования стоимости могут осуществляться как по простым, так и по сложным процентам. При расчете будущей суммы по механизму простых процентов используется формула:

$$FV = PV * (1 + i * n)$$

где FV – будущая стоимость денежных средств; PV – первоначальная сумма (стоимость) денежных средств; n – количество интервалов, по которым осуществляется расчет процентных платежей, в общем обусловленном периоде времени; i – используемая процентная ставка, выраженная десятичной дробью.

Расчет настоящей суммы осуществляется по формуле:

$$FV = \frac{PV}{(1 + i * n)}$$

При расчете будущей суммы по механизму сложных процентов используется следующая формула:

$$FV = PV * (1 + i)^n$$

Расчет настоящей суммы осуществляется по формуле:

$$FV = \frac{PV}{(1 + i)^n}$$

Концепция учета влияния фактора инфляции в управлении различными аспектами финансовой деятельности предприятия заключается в необходимости реального отражения стоимости его активов и денежных потоков, а также в обеспечении возмещения потерь доходов, вызываемых инфляционными процессами, при осуществлении различных финансовых операций.

Для оценки интенсивности инфляционных процессов используются два основных показателя – темп и индекс инфляции. Темп инфляции характеризует показатель, отражающий размер обесценения (снижения покупательной способности) денег в определенном периоде, выраженный приростом среднего уровня цен в процентах к их номиналу на начало периода. Индекс инфляции характеризует показатель, отражающий общий рост уровня цен в рассматриваемом периоде, определяемый путем суммирования базового их уровня на начало периода (принимаемого за единицу) и темпа инфляции в этом же периоде (выраженного десятичной дробью).

Методический инструментарий учета фактора инфляции.

1. Расчет номинальной ставки инфляции доходности осуществляется по следующей формуле:

$$Iн = Iр + i.$$

Где Iн – номинальная ставка доходности, Iр – реальная ставка доходности; i – темп инфляции.

2. Для более точного отражения инфляционных процессов Ирвингом Фишером была предложена другая формула

$$Iн = Iр + i + i * Iр = *(1 + Iр)*(1 + i)$$

44. Понятие капитала и его классификация. Понятие стоимости (цены) капитала.

Капитал представляет собой накопленный путем сбережений запас экономических благ в форме денежных средств и реальных капитальных товаров, вовлекаемых его собственниками в экономический процесс как инвестиционный ресурс и фактор производства с целью получения дохода, функционирование которых в экономической системе базируется на рыночных принципах и связано с факторами времени, риска и ликвидности.

Классификация капитала.

1. По титулу собственности формируемого капитала выделяют: собственный капитал – уставный капитал, фонды собственных средств, нераспределенная прибыль; заемные средства – ссуды банков (долгосрочные и краткосрочные), облигационные займы, кредиторская задолженность.

2. По группам источников привлечения капитала по отношению к предприятию: капитал, привлекаемый из внутренних источников (прибыли и амортизационные отчисления); капитал, привлекаемый из внешних источников (дополнительная эмиссия акций, кредиты и займы).

3. По временному периоду привлечения капитала выделяют: долгосрочный капитал (привлекаемый на срок более года); краткосрочный капитал (привлекаемый на срок до года).

4. По особенностям использования в производственном процессе можно выделить: основной капитал, т.е. сумма средств, инвестируемых во внеоборотные активы и, главным образом, в основные средства; оборотный капитал – сумма капитала, инвестированного в оборотные активы.

Капитал предприятия формируется за счет различных финансовых источников. Привлечение этих источников связано с определенными затратами, которые несет предприятие. Совокупность этих затрат соотнесенная с суммой привлекаемого капитала представляет собой цену (стоимость) капитала фирмы. Стоимость капитала предприятия складывается под влиянием многих факторов, главными из которых являются: состояние финансовой среды, в первую очередь, средняя ставка ссудного процента; конъюнктура товарного рынка; доступность различных источников финансирования для конкретных предприятий; уровень концентрации собственного капитала; степень риска осуществляемых операций; отраслевые особенности деятельности предприятия, в т.ч. длительность производственного и операционного циклов.

45. Понятие денежного потока и его классификация. Оптимизация денежных потоков предприятия.

Денежный поток предприятия представляет собой совокупность распределенных по отдельным интервалам рассматриваемого периода времени поступлений и выплат денежных средств, генерируемых его хозяйственной деятельностью.

Классификация денежных потоков.

1. По видам хозяйственной деятельности выделяют следующие виды денежных потоков: денежный поток по операционной деятельности

– характеризуется денежными выплатами поставщикам сырья и материалов; заработной платы персоналу; налоговых платежей предприятия в бюджеты всех уровней и во внебюджетные фонды (отражает поступления денежных средств от покупателей продукции); денежный поток по инвестиционной деятельности (характеризует платежи и поступления денежных средств, связанные с осуществлением реального и финансового инвестирования, продажей выбывающих основных средств и нематериальных активов); денежный поток по финансовой деятельности (характеризует поступления и выплаты денежных средств, связанные с привлечением дополнительного акционерного и паевого капитала, получением долгосрочных и краткосрочных кредитов и займов).

По направленности движения денежных средств выделяют два основных вида денежных потоков: положительный денежный поток (характеризует совокупность поступлений денежных средств на предприятие от всех видов хозяйственных операций); отрицательный денежный поток (характеризует совокупность выплат денежных средств предприятием в процессе осуществления всех видов его хозяйственных операций).

По методу исчисления объема выделяют следующие виды денежных потоков предприятия: валовой денежный поток (характеризует всю совокупность поступлений или расходования денежных средств в рассматриваемом периоде); чистый денежный поток (характеризует разницу между положительным и отрицательным денежными потоками).

По методу оценки во времени выделяют следующие виды денежного потока:

– настоящий денежный поток – характеризует денежный поток предприятия как единую сопоставимую его величину, приведенную по стоимости к текущему моменту времени;

– будущий денежный поток – характеризует денежный поток предприятия как единую сопоставимую его величину, приведенную по стоимости к конкретному предстоящему моменту времени.

Процесс оптимизации денежных потоков реализуется по трем основным направлениям:

1. Сбалансирование объемов денежных потоков – призвано обеспечить необходимую пропорциональность объемов положительного и отрицательного их видов. *Методы сбалансирования дефицитного денежного потока* направлены на обеспечение роста объема положительного и снижение объема отрицательного их видов. *Методы сбалансирования избыточного денежного потока предприятия* связаны с обеспечением роста его инвестиционной активности (например, уве-

личение масштабов расширенного воспроизводства операционных внеоборотных активов).

2. Синхронизация денежных потоков во времени. В процессе синхронизации денежных потоков во времени используются два основных метода – выравнивание и повышение тесноты корреляционной связи между отдельными видами потоков. *Выравнивание денежных потоков направлено на сглаживание их объемов* в разрезе отдельных интервалов рассматриваемого периода времени – позволяет устранить в определенной мере сезонные и циклические различия в формировании денежных потоков (как положительных, так и отрицательных), оптимизируя параллельно средние остатки денежных средств и повышая уровень ликвидности. *Повышение тесноты коррелятивной связи между потоками достигается путем использования «системы ускорения – замедления платежного оборота»*. Суть этой системы – разработка на предприятии организационных мероприятий по ускорению привлечения денежных средств и замедлению их выплат в отдельные интервалы времени для повышения синхронности формирования положительного и отрицательного денежных потоков. *Ускорение привлечения денежных средств в краткосрочном период*е может быть достигнуто за счет следующих мероприятий: увеличения размера ценовых скидок за наличный расчет по реализованной покупателям продукции; открытия «кредитной линии» в банке и т.д. *Замедление выплат денежных средств в краткосрочном периоде* может быть достигнуто за увеличения по согласованию с поставщиками сроков предоставления предприятию товарного (коммерческого) кредита.

3. Максимизация чистого денежного потока. Рост чистого денежного потока обеспечивает повышение темпов экономического развития предприятия на принципах самофинансирования, снижает зависимость этого развития от внешних источников формирования финансовых ресурсов, обеспечивает прирост рыночной стоимости предприятия.

46. Операционный рычаг и его эффект. Финансовый рычаг и его эффект.

Разделение всей совокупности операционных затрат предприятия на постоянные и переменные их виды позволяет использовать также механизм управления операционной прибылью, известный как «операционный леверидж» (рычаг). Действие этого механизма основано на том, что наличие в составе операционных затрат любой суммы постоянных их видов приводит к тому, что при изменении объема реализации продукции, сумма операционной прибыли всегда изменяется еще более высокими темпами. Однако степень такой чувствительности операционной прибыли к изменению объема реализации продукции неодно-

значна на предприятиях, имеющих различное соотношение постоянных и переменных операционных затрат. Чем выше удельный вес постоянных издержек в общей сумме операционных затрат предприятия, тем в большей степени изменяется сумма операционной прибыли по отношению к темпам изменения объема реализации продукции. Соотношение постоянных и переменных операционных затрат предприятия характеризуется «коэффициентом операционного левериджа», который рассчитывается по следующей формуле:

$$Кол=Ипост/Ио$$

где Кол – коэффициент операционного левериджа; Ипост – сумма постоянных издержек; Ио – общая сумма издержек.

Чем выше значение коэффициента операционного леверцджа на предприятии, тем в большей степени оно способно ускорять темпы прироста операционной прибыли по отношению к темпам прироста объема реализации продукции. Конкретное соотношение прироста суммы операционной прибыли и суммы объема реализации характеризуется показателем «эффект операционного левериджа». Принципиальная формула расчета этого показателя имеет вид:

$$ЭОР = \frac{\Delta ВОП}{\Delta ОР}$$

где ЭОЛ – эффект операционного рычага; $\Delta ВОП$ – темп прироста валовой операционной прибыли, в %; $\Delta ОР$ – темп прироста объема реализации продукции, в %.

Задавая тот или иной темп прироста объема реализации продукции, мы всегда можем, используя указанную формулу, определить, в каких размерах возрастает сумма операционной прибыли при сложившемся на предприятии коэффициенте операционного левериджа. Различия в достигаемом эффекте на разных предприятиях будут определяться при этом различиями в соотношении их постоянных и переменных затрат.

Финансовый леверидж характеризует использование предприятием заемных средств, которое влияет на изменение коэффициента рентабельности собственного капитала. Показатель, отражающий уровень дополнительно генерируемой прибыли на собственный капитал при различной доле использования заемных средств, называется эффектом финансового левериджа. Он рассчитывается по следующей формуле:

$$ЭФР = (1 - Сн) \times (КР - Ск) \times ЗК/СК,$$

где: ЭФР – эффект финансового рычага, %, Сн – ставка налога на прибыль, в десятичном выражении, КР – коэффициент рентабельности активов, %, Ск – средний размер ставки процентов за кредит (средневзвешенная стоимость заемных средств), % ЗК – средняя сумма используемого заемного капитала, СК – средняя сумма собственного капитала.

Рассмотрим основные компоненты формулы.

1. *Налоговый корректор финансового левериджа* (1 – Снп), который показывает в какой степени проявляется эффект финансового левериджа в связи с различным уровнем налогообложения прибыли. Налоговый корректор финансового левериджа практически не зависит от деятельности предприятия, так как ставка налога на прибыль устанавливается законодательно.

2. Дифференциал финансового левериджа (КВРа – ПК), который характеризует разницу между коэффициентом валовой рентабельности активов и средним размером процента за кредит. *Дифференциал финансового левериджа* является главным условием, формирующим положительный эффект финансового левериджа. Этот эффект проявляется только в том случае, если уровень валовой прибыли, генерируемой активами предприятия, превышает средний размер процента за используемый кредит, т.е. если дифференциал финансового левериджа является положительной величиной. Чем выше положительное значение дифференциала финансового левериджа, тем выше при прочих равных условиях будет его эффект.

3. Коэффициент финансового левериджа (ЗК/СК), который характеризует сумму заемного капитала, используемого предприятием, в расчете на единицу собственного капитала. *Коэффициент финансового* левериджа (плечо) является тем рычагом (leverage в дословном переводе – рычаг), который мультиплицирует положительный или отрицательный эффект, получаемый за счет соответствующего значения его дифференциала.

47. Экономическое содержание и виды прибыли. Методы планирования прибыли. Формирование, распределение и использование прибыли.

Прибыль представляет собой выраженный в денежной форме чистый доход предпринимателя на вложенный капитал, характеризующий его вознаграждение за риск осуществления предпринимательской деятельности, представляющий собой разницу между совокупным доходом и совокупными затратами в процессе осуществления этой деятельности.

Основными классификационными признаками прибыли являются: характер отражения в учете, основные виды хозяйственных операций предприятия, характер налогообложения, характер инфляционной «очистки», характер использования, порядок формирования.

Процесс формирования прибыли осуществляется в следующем порядке: валовая прибыль, прибыль от продаж, прибыль до налогообложения, чистая прибыль.

Распределение чистой прибыли – одно из направлений внутрифирменного планирования. При этом предприятие должно найти оптимальное соотношение в направлении финансовых ресурсов на цели производственно-технического и социального развития предприятия, материального стимулирования работников и др. цели. В процессе распределения прибыли предприятия обеспечивается ее использование по следующим основным направлениям: капитализируемая часть (определяет темпы реализации стратегии развития предприятия, рост рыночной стоимости предприятия) и потребляемая часть (является индикатором инвестиционной привлекательности предприятия, воздействует на трудовую активность персонала, обеспечивает социальную защищенность работников).

Основными методами планирования прибыли являются: метод прямого счета; аналитический метод; метод совмещенного расчета.

Метод прямого счета применяется, как правило, при небольшом ассортименте выпускаемой продукции. Сущность его в том, что прибыль исчисляется как разница между выручкой от реализации продукции в соответствующих ценах за вычетом НДС и акцизов и полной ее себестоимостью. Аналитический метод применяется при большом ассортименте выпускаемой продукции, так как он позволяет выявить влияние отдельных факторов на плановую прибыль. При аналитическом методе прибыль рассчитывается не по каждому виду выпускаемой в планируемом году продукции, а по всей сравнимой продукции в целом. Метод совмещенного расчета включает в себя элементы первого и второго способов.

48. Рентабельность как относительный показатель доходности. Виды рентабельности, их содержание и порядок определения.

Рентабельность – это относительный показатель эффективности производства. В общем виде он рассчитывается как отношение прибыли к затратам, т.е. является нормой прибыли. В широком смысле слова понятие рентабельность означает доходность, т. е. отношение, в числителе которого всегда будет прибыль.

Экономическая сущность *рентабельности* лучше всего раскрывается через характеристику содержания того или иного показателя. Но общий их смысл – определение суммы прибыли с одного рубля вложенного капитала. И поскольку это относительные показатели – они в основном не подвержены влиянию и инфляции.

Различают следующие виды рентабельности, их подразделяют на 3 группы: экономическая рентабельность (отражает показатели рентабельности активов, имущества и их элементов); финансовая рентабельность (отражает показатели рентабельности капитала, источников

средств и их элементов); производственная рентабельность (отражает рентабельность производства продукции).

Экономическая рентабельность – характеризует эффективность использования элементов имущества предприятия, отдельных видов активов и всех активов в целом. Объединяет такие показатели как: рентабельность имущества (активов), рентабельность внеоборотных активов, рентабельность производственных фондов (активов), рентабельность оборотных активов.

Финансовая рентабельность отражает эффективность использования источников средств, элементов капитала и в целом совокупного капитала: рентабельность совокупного капитала, рентабельность собственного капитала, рентабельность перманентного капитала.

Производственная рентабельность отражает эффективность производственной и реализационной продукции с помощью таких показателей как рентабельность реализуемой продукции (рентабельность продаж), валовая прибыльность, рентабельность производства в целом, чистая рентабельность, рентабельность затрат.

14. Экономическое содержание оборотного капитала и источники формирования оборотного капитала. Определение потребности в оборотном капитале. Экономическое содержание и источники финансирования основного капитала.

Оборотный капитал (текущие активы) – это средства, инвестируемые предприятием в текущие операции в течение каждого цикла. В состав оборотных средств включаются: предметы труда (сырье, материалы, топливо и т.п.), готовая продукция на складах предприятия, товары для перепродажи, денежные средства и средства в расчетах.

Классификация оборотных средств по степени их ликвидности характеризует качество средств предприятия, находящихся в обороте. Ликвидность текущих активов является основным фактором, определяющим степень риска вложений капитала в оборотные средства.

Источники формирования оборотного капитала в значительной степени определяют эффективность его использования. Установление оптимального соотношения между собственными и привлеченными средствами является важной задачей управления оборотными активами предприятия.

Определение целесообразности привлечения того или иного финансового источника проводятся на основе сравнения показателей рентабельности вложений данного вида и стоимости (цены) этого источника капитала.

Собственные оборотные средства должны обеспечивать имущественную и оперативную самостоятельность фирмы, объем собственных оборотных средств свидетельствует о степени финансовой устойчивости предприятия, его положении на финансовом рынке.

Для обеспечения непрерывности (бесперебойности) процесса производства необходимо определять потребность в оборотных средствах. Плановая величина оборотных средств устанавливается посредством нормирования. В этой связи оборотные средства делятся на две группы: нормируемые и ненормируемые.

Существуют три метода расчета нормативов оборотных средств: аналитический, метод прямого счета, коэффициентный метод.

Общая формула расчета норматива отдельного элемента оборотных средств может быть выражена так:

$$H^{c}_{эл} = \frac{O_{эл}}{T_{Д}} H_{эл},$$

где $H^{c}_{эл}$ – норматив собственных оборотных средств по элементу;

$H_{эл}$ – норма оборотных средств по данному элементу;

$O_{эл}$ – оборот (расход, выпуск) по данному элементу за период.

Основной капитал – часть финансовых ресурсов, которая инвестирована во внеоборотные активы. Основные фонды предприятия включают здания, сооружения, передаточные устройства, машины и оборудование, транспортные средства, производственный и хозяйственный инвентарь и т.п. По функциональному назначению основные фонды делятся на производственные и непроизводственные.

Основные фонды имеют следующие виды денежной оценки: первоначальная стоимость, восстановительная стоимость, остаточная стоимость.

Показателями качественного состояния основных фондов являются: коэффициент обновления основных фондов, коэффициент выбытия основных фондов, коэффициент износа и коэффициент годности.

Для анализа эффективности использования основного капитала используется коэффициент фондоотдачи, фондоёмкости, фондовооруженности.

Источниками финансирования воспроизводства основных средств являются собственные и заемные. Воспроизводство имеет две формы:

– простое воспроизводство, когда затраты на возмещение износа основных средств соответствуют по величине начисленной амортизации;

– расширенное воспроизводство, когда затраты на возмещение износа основных средств превышают сумму начисленной амортизации.

К источникам собственных средств фирм для финансирования воспроизводства основных средств относятся: амортизация; износ нематериальных активов; прибыль, остающаяся в распоряжении фирмы.

К заемным источникам относятся: кредиты банков; заемные средства других фирм; долевое участие в строительстве; финансирование из бюджета; финансирование из внебюджетных фондов.

Вопрос о выборе источников финансирование капитальных вложений должен решатся с учетом многих факторов: стоимости привлекаемого капитала; эффективности отдачи от него; соотношения собственного и заемного капиталов; экономических интересов инвесторов и заимодавцев.

50. Понятие и цель дивидендной политики. Подходы к формированию дивидендной политики. Теории формирования дивидендной политики: иррелевантности, предпочтительности и налоговой дифференциации.

Распределение прибыли в акционерном обществе осуществляется в соответствии со специально подработанной политикой (ее основу составляет дивидендная политика), формирование которой представляет собой одну из наиболее сложных задач общей политики управления прибылью предприятия.

В широкой трактовке под термином «дивидендная политика» можно понимать механизм формирования доли прибыли, выплачиваемой собственнику, в соответствии с долей его вклада в общую сумму собственного капитала предприятия.

Дивидендная политика призвана: отражать требования общей стратегии развития предприятия; обеспечивать повышение его рыночной стоимости; формировать необходимый объем инвестиционных ресурсов; обеспечивать материальные интересы собственников и персонала.

При этом необходимо учитывать противоположные мотивации собственников предприятия (акционеров, вкладчиков) – получение высоких текущих доходов или значительное увеличение их размеров в перспективном периоде.

Существует три подхода к выбору дивидендной политики:

1. Консервативный, к которому относят остаточную политика дивидендных выплат (фонд выплаты дивидендов образуется после того, как за счет прибыли удовлетворена потребность в формировании собственных финансовых ресурсов) и политику стабильного (неизменного) размера дивидендных выплат.

2. Умеренный – политика минимального стабильного размера дивидендов с надбавкой в отдельные периоды (или политика «экстрадивиденда»).

3. Агрессивный подход, которому соответствуют политика стабильного уровня дивидендов и политика постоянного возрастания размера дивидендов.

Роль дивидендной политики в формировании стоимости капитала компании описывается в различных теориях разработки дивидендной политики.

Теория иррелевантности дивидендов. Ее авторы – Модильяни и Миллер – утверждают, что избранная дивидендная политика не оказывает никакого влияния ни на рыночную стоимость компании, ни на благосостояние собственников в текущем и перспективном периодах, так как эти показатели зависят от суммы формируемой, а не распределяемой прибыли. Таким образом, оптимальность дивидендной политики может пониматься лишь в том, чтобы начислять дивиденды после того, как проанализированы все возможности для эффективного реинвестирования прибыли и за счет этого источника профинансированы все приемлемые инвестиционные проекты.

Теория предпочтительности дивидендов (теория «синицы в руках»). Ее авторы – Гордон и Линтнер – утверждают, что дивиденды имеют меньшую степень риска, чем доход от прироста капитала, поэтому компания должна устанавливать высокий коэффициент выплат дивидендов и предлагать высокий коэффициент дивиденда на акцию, чтобы минимизировать стоимость своего капитала. Кроме того, текущие дивидендные выплаты уменьшают уровень неопределенности инвесторов относительно целесообразности и выгодности инвестирования в данное предприятие; тем самым их удовлетворяет меньшая норма дохода на инвестированный капитал, что приводит к возрастанию рыночной оценки акционерного капитала.

Теория минимизации дивидендов (теория налоговой дифференциации). Ее авторы – Литценбергер и Рамасвами. В соответствии с этой теорией эффективность дивидендной политики определяется критерием минимизации налоговых выплат по текущим и предстоящим доходам собственников. Это обеспечивает наибольшую налоговую защиту дохода собственников.

ЗАДАЧИ ПО БАНКОВСКОМУ ДЕЛУ.

Задача 1. Расчет лизинговых платежей по договору финансового лизинга с полной амортизацией. Условия договора:

Стоимость имущества – предмета договора – 160 млн. руб. Срок договора – 10 лет.

Срок полезного использования предмета лизинга – 10 лет.

Процентная ставка по кредиту, использованному лизингодателем на приобретение имущества – 12% годовых.

Величина использованных кредитных ресурсов – 160 млн. руб.

Процент комиссионного вознаграждения – 10% годовых.

Дополнительные услуги лизингодателя:

– командировочные расходы – 3,6 млн. руб.;

– консалтинговые услуги – 2,0 млн. руб.;

– обучение персонала – 4,0 млн. руб.;

– ставка налога на добавленную стоимость – 18%.

Лизинговые платежи осуществляются ежегодно равными долями начиная с 1-го года в соответствии с графиком платежей, являющимся неотъемлемой частью договора лизинга.

Найти: лизинговый платеж по договору финансового лизинга с полной амортизацией

Решение.

1. Расчет среднегодовой стоимости имущества приведем в табл. 1.

Таблица 1.

Расчет среднегодовой стоимости имущества, млн.руб.

Период	Стоимость имущества на начало года	Сумма амортизационных отчислений	Стоимость имущества на конец года	Среднегодовая стоимость имущества
1	2	3	4	5
1-й год	160,0	16	144,0	152
2-й год	144,0	16	128,0	136
3-й год	128,0	16	112,0	120
4-й год	112,0	16	96,0	104
5-й год	96,0	16	80,0	88
6-й год	80,0	16	64,0	72
7-й год	64,0	16	48,0	56
8-й год	48,0	16	32,0	40
9-й год	32,0	16	16,0	24
10-й год	16,0	16	0,0	8

2. Расчет общей суммы лизинговых платежей 1-й год:

АО = 160 млн. руб. * 10% : 100% = 16,0 млн. руб.

ПК = 152 млн. руб. * 12% : 100% = 18,24 млн. руб.
КВ = 152 млн. руб. * 10% : 100% = 15,2 млн. руб.
ДУ = (3,6 + 2,0 + 4,0) млн. руб. : 10 лет = 0,96 млн. руб./год.
В = (16,0 + 18,24 + 15,2 + 0,96) млн. руб. = 50,4 млн. руб.
НДС = 50,4 млн. руб. * 18% : 100% = 9,072 млн. руб.
ЛП1 = (16,0 + 18,24 + 15,2 + 0,96 + 9,072) млн. руб. = 59,472 млн. руб.
2-й год:
АО = 160 млн. руб. * 10% : 100% = 16,0 млн. руб.
ПК = 136 млн. руб. * 12% : 100% = 16,52 млн. руб.
КВ = 136 млн. руб. * 10% : 100% = 13,6 млн. руб.
ДУ = (3,6 + 2,0 + 4,0) млн. руб. : 10 лет = 0,96 млн. руб./год.
В = (16,0 + 16,52 + 13,6 + 0,96) млн. руб. = 46,88 млн. руб.
НДС = 46,88 млн. руб. * 18% : 100% = 8,4384 млн. руб.
ЛП2 = (16,0 + 16,52 + 13,6 + 0,96 + 8,4384) млн. руб. = 55,3184 млн. руб.

В такой же последовательности выполнены расчеты за 3 - 10-й годы.

Результаты расчетов сведены в табл.2.

Таблица 2.

Расчет лизинговых платежей, млн.руб.

Период	АО	ПК	КВ	ДУ	В	НДС	ЛП
1-й год	16	18,24	15,2	0,96	50,40	9,0720	59,4720
2-й год	16	16,32	13,6	0,96	46,88	8,4384	55,3184
3-й год	16	14,40	12,0	0,96	43,36	7,8048	51,1648
4-й год	16	12,48	10,4	0,96	39,84	7,1712	47,0112
5-й год	16	10,56	8,8	0,96	36,32	6,5376	42,8576
6-й год	16	8,64	7,2	0,96	32,8	5,9040	38,7040
7-й год	16	6,72	5,6	0,96	29,28	5,2704	34,5504
8-й год	16	4,80	4,0	0,96	25,76	4,6368	30,3968
9-й год	16	2,88	2,4	0,96	22,24	4,0032	26,2432
10-й год	16	0,96	0,8	0,96	18,72	3,3696	22,0896
Всего	160	96,00	80,0	9,60	345,6	62,2080	407,808
%	39,2	23,5	19,6	2,4		15,3	100,0

Ежемесячный размер лизинговых платежей: 407,808 млн. руб. : 10 лет = 40,7808 млн. руб./год.

Задача 2. Кредитный инвестор предлагает предприятию кредит под 12 процентов годовых срок на 4 года при полугодовой схеме возврата долга. Предприятие планирует привлечь 800,000 американских долларов. Необходимо рассчитать график обслуживания долга.

Прежде всего необходимо вычислить величины полугодовой выплаты. При расчете этой суммы используется концепция стоимости денег во времени. Применительно к данному вопросу она заключается в том, что приведенная к настоящему моменту сумма всех платежей должна быть равной сумме кредита.

Если *PMT* – неизвестная величина годовой выплаты, а *S* – величина кредита, то при процентной ставке кредита *i* и количестве периодических платежей *n* величина *PMT* может быть вычислена с помощью уравнения:

$$S = \frac{PMT}{(1+i)^1} + \frac{PMT}{(1+i)^2} + \ldots \frac{PMT}{(1+i)^n}.$$

Решение этого уравнения можно произвести с помощью финансовых таблиц или электронного процессора EXCEL. Для данного примера сумма годового платежа равна 128,829. Таблица обслуживания долга имеет вид:

Год	Начальный баланс долга	Погашение долга	Проценты	Годовая выплата	Конечный баланс долга
1	800,000	80,829	48,000	128,829	719,171
2	719,171	85,678	43,150	128,829	633,493
3	633,493	90,819	38,010	128,829	542,674
4	542,674	96,268	32,560	128,829	446,405
5	446,405	102,044	26,784	128,829	344,361
6	344,361	108,167	20,662	128,829	236,194
7	236,194	114,657	14,172	128,829	121,537
8	121,537	121,537	7,292	128,829	0
Итог		800,000	230,630		

Для сравнения приведем график обслуживания той же суммы кредита по схеме погашения основной части долга равными порциями:

Год	Начальный баланс долга	Погашение долга	Проценты	Годовая выплата	Конечный баланс долга
1	800,000	100,000	48,000	148,000	700,000
2	700,000	100,000	42,000	142,000	600,000
3	600,000	100,000	36,000	136,000	500,000
4	500,000	100,000	30,000	130,000	400,000
5	400,000	100,000	24,000	124,000	300,000
6	300,000	100,000	18,000	118,000	200,000
7	200,000	100,000	12,000	112,000	100,000
8	100,000	100,000	6,000	106,000	-
Итог		800,000	216,000		

Поскольку суммарные процентные выплаты во второй схеме существенно меньше, может показаться, что этот график более выгоден. На самом деле обе схеме одинаковы в смысле «справедливости» взаимоотношений между кредитором и заемщиком, так как современное дисконтированное значение всех годовых платежей во второй схеме, как и первой, равно исходной сумме кредита 800,000.

Задача 3. Пусть выпущена облигация со сроком погашения через 20 лет. Номинал облигации равен 1,000 долл., а годовая процентная ставка, определяющая величину годового процентного платежа, составляет 14 Процентов. Средняя процентная ставка на рынке облигаций данного типа составляет также 14%. Необходимо найти оценку стоимости облигации?

Поскольку по условию процентный платеж производится один раз в год, величина этого платежа составляет 140 долл. На рынке ссудного капитала доходность составляет 14%. Следовательно, для оценки стоимости облигации мы должны привести к настоящему времени все ежегодные процентные платежи и выплату номинала в конце двадцатого года. Воспользовавшись формулой, получим

$$V_B = \sum_{t=1}^{20} \frac{140}{(1+0.14)^t} + \frac{1{,}000}{(1+0.14)^{20}} = 140 \cdot 6.6231 + 1{,}000 \cdot 0.0728 = \$1{,}000$$

Пусть прошло 5 лет, а процентная ставка на рассматриваемом рынке ссудного капитала не изменилась. Сколько будет стоить данная облигация? Для ответа на этот вопрос нужно найти современную стоимость всех оставшихся платежей, включая номинал облигации, который должен быть выплачен инвестору через 15 лет. По аналогии получим:

$$V_B = \sum_{t=1}^{15} \frac{140}{(1+0.14)^t} + \frac{1{,}000}{(1+0.14)^{15}} = 140 \cdot 6.1422 + 1{,}000 \cdot 0.1401 = \$1{,}000$$

Стоимость облигации закономерно осталась равной ее номиналу, так как ситуация на рынке не изменилась. Ясно, что такая ситуация сохранится на протяжении всего срока до погашения облигации.

Предположим теперь, что средняя рыночная ставка увеличилась на 2% и составляет 16%, до погашения облигации осталось 15 лет. В этом случае доходность данной облигации ниже средней по рынку, и следовательно рыночная цена облигации должна уменьшиться. Это подтверждается расчетами:

$$V_B = \sum_{t=1}^{15} \frac{140}{(1+0.16)^t} + \frac{1{,}000}{(1+0.16)^{15}} = 140 \cdot 5.5755 + 1{,}000 \cdot 0.1079 = \$888.47$$

Если теперь рассмотреть противоположную ситуацию, когда средняя по рынку процентная ставка уменьшилась на 2 % и составляет

12%, то следует ожидать повышение рыночной цены этой облигации, так как она приносит доходность большую, чем средняя по рынку. В самом деле

$$V_B = \sum_{t=1}^{15} \frac{140}{(1+0.12)^t} + \frac{1{,}000}{(1+0.12)^{15}} = 140 \cdot 6.8109 + 1{,}000 \cdot 0.1827 = \$1136.23$$

Легко проверить, что для обоих рассмотренных случаев, если ситуация на рынке остается без изменения (т.е. сохраняется 16% или 12%), стоимость облигации приближается к номинальному значению.

Если выплата процентов по облигации производится два раза в год, то расчетная формула изменится:

$$V_B = \sum_{t=1}^{2N} \frac{INT/2}{(1+K_d/2)^t} + \frac{M}{(1+K_d)^{2N}},$$

т.е. дисконтировать необходимо все полугодовые выплаты в соответствии с полугодовой процентной ставкой.

Для условий предыдущего примера, когда процентная ставка составляет 12% и до погашения остается 15 лет при полугодовой выплате процентов, получим

$$V_B = \sum_{t=1}^{30} \frac{70}{(1+0.06)^t} + \frac{1{,}000}{(1+0.06)^{30}} = 70 \cdot 13.7648 + 1{,}000 \cdot 0.1741 = \$1137.64$$

В этом случае стоимость облигации оказалась несколько выше, так как процентные платежи инвестор получает более часто. И следовательно, при возрастании стоимости облигации этот эффект должен сказаться на курсовой стоимости облигации.

Задача 4. Рассчитать сумму овердрафта и процентный платеж по нему. Остаток денежных средств на Р/С клиента в банке 180 тыс. руб. в банк поступили документы на оплату клиентом сделки на сумму 210тыс. руб., процент за овердрафт = 30% годовых, поступление денег на счет клиента происходит через 10 дней после оплаты указанной следки.

Решение

FV= PV(1+i*t/T)

Овердрафт=210-180=30 тыс. руб.

FV= 30*0,3*10/356=246,58

Рекомендуемая литература.

Перечень литературы для подготовки к экзамену по курсу «Финансы. Деньги, кредит, банки»

1. *Алексеев В.Б., Алексеев Д.В., Гамзина-Блассер Е.В.* Финансовое право Российской Федерации: Учеб. пособие. Изд-во: ВолтерсКлувер, 2013.
2. *Артемьева С.С., Митрохин В.В., Чугунов В.И.* Финансы, денежное обращение, кредит: Учебник для вузов. М.: Академический Проект, 2012. 469 с.
3. *Белотелова Н.П., Белотелова Ж.С.* Деньги. Кредит. Банки: Учебник / Изд-во: Дашков и К, 2016.
4. *Белотелова Н.П., Белотелова Ж.С., Шуляк П.Н.* Финансы: Учебник для бакалавров. М.: Дашков и К, 2015.
5. *Грачева Е.Ю., Ивлиева С.Ф., Соколова Э.Д.* Финансовое право в вопросах и ответах : Учеб. пособ. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Проспект, 2012. 230с.
6. Деньги, кредит, банки: Конспект лекций / Кроливецкая Л.П. Литун О.Н. Белоглазова Г.Н. Издательство: Юрайт, 2013.
7. Деньги, кредит, банки: Учебник / Под ред. О.И. Лаврушина. М.: КНОРУС, 2013.
8. Деньги. Кредит. Банки: Курс лекций / Казимагомедов А.А. Экзамен, 2013.
9. Деньги. Кредит. Банки: Учебник / Под ред. Г.Н. Белоглазовой. Издательство: Юрайт, 2013.
10. Деньги. Кредит. Банки: Учебник / Под ред. Е.Ф. Жукова. Изд-во: ЮНИТИ-ДАНА, 2014.
11. *Ефимова Е.Г., Алиев А.Т.* Деньги. Кредит. Банки: Учеб. пособие / Изд-во: ФЛИНТА; МПСИ, 2015.
12. *Ионова А.Ф., Селезнёва Н.Н.* Финансовый анализ. Управление финансами: Учеб. пособие. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013.
13. *Кузнецова Е.И.* Деньги, кредит, банки: Учеб. пособие / Изд-во: ЮНИТИ-ДАНА, 2013.
14. *Кузнецова Е.И.* Финансы. Денежное обращение. Кредит: Учеб. пособие. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015.
15. *Лапуста М.Г., Мазурина Т.Ю., Скамай Л.Г.* Финансы организаций (предприятий): Учебник. 2-е изд. испр. М.: ИНФРА-М, 2013. 575 с.
16. *Лупей Н.А.* Финансы торговых организаций: Учеб. пособие. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015.

17. *Мудрак А.В.* Деньги. Кредит. Банки. Ценные бумаги: Учеб. пособие / Изд-во: ФЛИНТА; МПСИ, 2015.

18. *Нешитой А.С.* Финансы и кредит: Учебник, Изд-во: Дашков и К, 2016.

19. *Нешитой А.С., Воскобойников Я.М.* Финансы: Учебник, Изд-во: Дашков и К, 2015.

20. *Оканова Т.Н., Косов М.Е., Балихина Н.В.* Финансы и налогообложение организаций: Учебник. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016.

21. *Павлов П.В.* Финансовое право: Учеб. пособие, Изд-во: Омега-Л, 2015.

22. *Подъяблонская Л.М.* Финансы: Учебник. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015.

23. *Тютюкина Е.Б.* Финансы организаций (предприятий): Учебник / Изд-во: Дашков и К, 2015.

24. *Фетисов В.Д., Фетисова Т.В.* Финансы и кредит: Учеб. пособие, Изд-во: ЮНИТИ-ДАНА, 2013.

25. Финансы и кредит: Учебник для вузов / Под ред. Т.М. Ковалевой. 6-е изд., испр. и доп. М.: КноРус, 2014. 357 с.

26. Финансы организаций (предприятий): Учебник / Под ред. Н.В. Колчиной. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015.

27. Финансы, деньги, кредит, банки: Учебник / Под ред. Т.М. Ковалевой. М.: КНОРУС, 2016. 256 с.

28. Финансы: Учеб. для бакалавров / Под ред. М.В. Романовского, О.В. Врублевской. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Юрайт, 2015. 590 с.

29. Финансы: Учеб. для студ. вузов / Под ред. Г.Б. Поляка. 3-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ, 2012. 703 с.

30. Финансы: Учебник, Изд-во: ЮНИТИ-ДАНА, 2014.

31. *Фридман А.М.* Финансы организации (предприятия): Учебник / Изд-во: Дашков и К, 2016.

32. *Щегорцов В.А., Таран В.А.* Деньги, кредит, банки: Учебник для вузов / Изд-во: ЮНИТИ-ДАНА, 2015.

Перечень литературы для подготовки к экзамену по специализации «Банковское дело»

1. *Авсейко М.Н.* Кредитный портфель банка и оценка его качества. М.: Дикта, Мисанта, 2015, 160 с.

2. Банки и небанковские кредитные организации и их операции: Учебник / Под ред. Е.Ф. Жукова, Н.Д. Эриашвили. 4-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. 559 с.

3. Банковское дело: Учебник для вузов, /Под ред. Г.Н. Бело-

глазовой, Л.П. Кроливецкой. СПб.:Питер, 2013.

4. Банковское дело: Учебник/ Под ред. О.И. Лаврушина. М.: КНОРУС, 2014.

5. Банковское законодательство: Учеб. пособие для вузов / Под ред. проф. Е.Ф. Жукова. М.: ЮНИТИ-Дана, 2015. 303 с.

6. Банковское право: Учебник / Под ред. И.Ш. Килясханова, С.Н. Бочарова. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА: Закон и право, 2015. 431 с.

7. *Батракова Л.Г.* Экономический анализ деятельности коммерческого банка: Учебник для вузов. Изд-во: Логос, 2014 .

8. *Белоглазова Г.Н., Кроливецкая Л.П.* Банковское дело. Организация деятельности коммерческого банка. М.: Юрайт, 2015. 608 с.

9. *Бибикова Е.А., Дубова С.Е.* Кредитный портфель коммерческого банка. М.: Флинта, Наука, 2015. 128 с.

10. *Букирь М.Я.* Кредитная работа в банке: методология и учет. М.: КНОРУС, ЦИПСиР, 2015. 240 с.

11. *Васильева И.П., Хмыз О.В., Перцева С.Ю.* Современные валютные рынки и международные платежные системы. М.: МГИМО-Университет, 2013. 192 с.

12. *Даниленко С.А., Комиссарова М.В.* Банковское потребительное кредитование. М.: Юстицинформ, 2014. 384 с.

13. *Дмитриев М.Э.* Российская банковская система в условиях кризиса. М.: Дело, 2013. 123 с.

14. *Ермаков С.А., Юденков Ю.Н.* Основы организации деятельности коммерческого банка. М.: КноРус, 2014. 654 с.

15. *Ерпылева Н.Ю.* Международное банковское право: теория и практика применения. Изд-во: Издательский дом Высшей школы экономики, 2015.

16. *Золотова Е.А.* Учет и операционная деятельность в коммерческих банках: Учеб. пособие. Изд-во: Финансы и статистика, 2013.

17. *Карчевский С.П.* Банковские счета. Законодательство и практика. М.: КноРус, ЦИПСиР, 2016. 280 с.

18. *Кроливецкая Л.П., Тихомирова Е.В.* Банковское дело: кредитная деятельность коммерческих банков: Учеб. пособ. М. : КНОРУС, 2013. 278 с.

19. *Марамыгин М.С., Шатковская Е.Г.* Организация деятельности коммерческого банка. М.: Инфра-М, 2016. 320 с.

20. *Николаев М.А*. Инвестиционная деятельность. Учебное пособие. М. : Финансы и статистика, 2013. 336.

21. Организация деятельности центрального банка: Учебник /

Г.Г. Фетисов, О.И. Лаврушин, И.Д. Мамонова ; под общ. Ред. Г.Г. Фетисова. 4-е изд., перераб. и доп. М.: КНОРУС, 2015. 440 с.

22. *Понаморенко В.Е.* Валютное регулирование и валютный контроль: учеб. пособие. М.: Издательство «Омега-Л», 2015. 303 с.

23. Реинжиниринг бизнес-процессов: Учеб. пособие / Под ред. А.О.Блинова. Изд-во: ЮНИТИ-ДАНА, 2013.

24. *Рудько-Силиванов В.В., Кучина Н.В., Жевлакова М.А.* Организация деятельности центрального банка: Учеб. пособие. М.: КНОРУС, 2014. 200 с.

25. *Соломин С.К.* Банковский кредит. Проблемы теории и практики. М.: Юстицинформ, 2013. 288 с.

26. *Усатова Л.В.,* Сероштан М.С., Арская Е.В. Бухгалтерский учет в коммерческих банках: Учеб. пособие. Изд-во: Дашков и К, 2014.

27. *Фетисов Г.* Организация деятельности центрального банка: Учебник / Под ред.Г. Фетисова; Фин. акад. при Правительстве РФ. 3-е изд., стер. М.: КНОРУС, 2012. 430 с.

28. *Черняк В.З.* Управление инвестиционными проектами: Учеб. пособие для вузов. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015.