**Конспект лекций по дисциплине**

**ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИИ**

**для студентов среднего профессионального образования**

**специальностей 38.02.01 Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям)**

**Введение в экономическую теорию**

Изучая курс экономики, вы узнаете, что такое экономика, экономическая теория, как она описывает разные процессы, происходящие в экономике, какие связи и взаимосвязи существуют в национальной и мировой экономической системах, что такое конкурентная экономика, почему современную экономику называют «смешанной» и т.д. Без знаний законов экономики невозможно познать сложнейшие процессы, происходящие в современном мире.

*Основные задачи дисциплины:*

освоение основных знаний об экономической деятельности людей, экономике России;

развитие экономического мышления, потребности в получении экономических знаний;

воспитание ответственности за экономические решения, уважения к труду и предпринимательской деятельности;

овладение умением подходить к событиям общественной и политической жизни с экономической точки зрения, используя различные источники информации;

формирование готовности использовать приобретенные знания о функционировании рынка труда, сферы малого предпринимательства и индивидуальной трудовой деятельности для ориентации в выборе профессии и траектории дальнейшего образования.

В процессе изучения экономических явлений экономическая теория взаимодействует с другими науками и, в первую очередь, с гуманитарными науками. Она опирается на результаты исследований, полученные другими науками.

Высшим критерием правильности выводов экономической теории является экономическая практика. Именно в сравнении с практикой достоверно можно установить, в какой степени то или иное теоретическое положение соответствует действительности.

На хозяйственную практику экономической теории оказывает влияние: во-первых, разработка рекомендаций в области развития макроэкономики; во-вторых, воздействие на развитие отраслевых экономик.

Важную роль в проверке на истинность выводов экономической теории играют экономические эксперименты. Анализ результатов проведения эксперимента позволяет сделать вывод о целесообразности внедрения того ли иного экономического новшества на макроэкономическом уровне. При этом есть возможность своевременно обнаружить ошибки и недостатки и устранить их.

Процесс познания реальной экономической жизни начинается с практики и завершается практикой, которая подтверждает или отвергает достоверность полученных научных результатов.

**Тема 1. Основные принципы функционирования рыночной экономики. Деньги.**

**1.1. Экономическая наука.**

**Зарождение и развитие экономической мысли.**

 Зарождение экономических идей относится ко времени возникновения человека. Истоки же экономической науки следует искать в учениях мыслителей древнего мира. *Древнеиндийские «Законы Ману»* (IV–III вв. до н. э.), «*Артхашастра»* (II в. до н. э.), вавилонские «*Законы царя Хаммурапи»* (XVIII до н. э.), древнекитайская «*Книга перемен»* и другие источники отмечали существование общественного разделения труда, частной собственности, отношений господства и подчинения между людьми.

Вершина *доклассического этапа* развития экономической мысли связана с деятельностью античных мыслителей. Взгляды древнегреческих философов *Ксенофонта* (430–354 гг. до н. э.), *Платона* (427–347 гг. до н. э.)*, Аристотеля* (384–322 гг. до н. э.) можно характеризовать как теоретические исходные пункты современной экономической науки. Например, здесь рассматривались такие вопросы как стоимость и цена товара, полезность, меновые отношения, функции денег и др. Считается, что сам термин «экономика», обозначающий учение о ведении хозяйства, был введен в научный оборот Аристотелем.

Как наука экономическая теория возникает в XVI–XVII вв. Истоками ее *классического периода* стало развитие *меркантилизма* (от итальянского «мерканте» – торговец), который, по утверждению Т.Негиши, представляет собой не теоретическую школу, а систематизированную политику, направленную на создание сильных централизованных национальных государств в условиях, сложившихся после развала средневековой системы организации промышленности и торговли. Главной заботой меркантилистов явилось нахождение способов, с помощью которых государство могло бы добыть себе золото и серебро, считавшиеся главными из богатств. Особую популярность среди меркантилистов имели английский экономист *Томас Ман*, признававший единственным источником богатства торговлю, и французский исследователь *Антуан де Монкретьен*, который в 1615 г. ввел в употребление термин «политэкономия», что означало «управление государственным имуществом города».

В середине XVIII начинают формироваться собственно экономические школы*. Физиократы* (от греческого «власть природы») отвергали учение меркантилистов, считая, что источником богатства является превышение продукта произведенного над потребленным в сельском хозяйстве. Виднейшим представителем этой школы был *Франсуа Кенэ* (1694–1774), который в своих «Экономических таблицах» сделал гениальную попытку анализа общественного воспроизводства. Переходным мостиком от меркантилистов и физиократов к *классической политэкономии* стали работы *Вильяма Петти* (1623–1686). Широкую известность получило его изречение «Труд есть отец и активнейший принцип богатства, а земля – его мать».

*Адам Смит и Давид Рикардо* вошли в историю как основоположники *классической политической экономии*. Ее основная идея – либерализм, минимальное государственное вмешательство в экономику, рыночное саморегулирование на основе свободной конкуренции, которое А. Смит назвал «невидимой рукой». Классики политэкономии заложили основы трудовой теории стоимости и учения о доходах, постарались раскрыть экономические законы развития современного им общества.

Классическая политическая экономия стала основой для всего последующего развития экономической науки, поставив главные проблемы и предложив основные методы исследования. Опираясь на традиции классической школы политической экономии, К. Маркс и Ф. Энгельс в середине XIX в. создали теоретическую концепцию, получившую обобщенное название *марксизм*. Их идеи, рассматривающие законы развития капитализма и концепцию социализма, оказывали значительное влияние на развитие отечественной экономической теории вплоть до 1980-х гг.

Параллельно с марксизмом была сформулирована теория *маржинализма* (от английского «предельный»), положившая начало новому *неоклассическому этапу* развития экономической мысли. Классиками этой теории стали экономисты *австрийской школы Карл Менгер* (1840–1921), *Фридрих фон Визер* (1851–1926), *Эйген фон Бем-Баверк* (1851–1914). Маржинализм в отличии от предшествующих школ экономического анализа исходил из использования предельных, дополнительных величин, характеризующих изменение состояния объекта анализа.

В рамках неоклассического этапа выделяются и современные экономические теории, сформировавшиеся в конце XIX – начале XX вв. Их главными направлениями являются неоклассическое, кейнсианское и институционально-социологическое.

 *Неоклассическое направление* стало связываться с оформлением «нового классического экономикса», представляющего собой попытку синтезировать маржинализм и классическую политэкономию. Оно представлено современными теориями *монетаризма* (*М.Фридмен* (род. 1912)) и *неолиберализма (Ф. Хайек* (1899–1992)).

Основателем *кейнсианского направления* является *Джон Мейнард Кейнс* (1883–1946). В его работах было дано важнейшее теоретическое обоснование государственного регулирования экономики путем проведения финансовой и денежно-кредитной политики.

Родоначальником *институционально-социологического направления* является *Торстейн Веблен* (1857–1929). Название концепции происходит от латинского «институтиум»– учреждение, организация, установление. Все ее сторонники рассматривают экономику как систему, включающую совокупность экономических и внеэкономических факторов и отношений.

Современная экономическая теория, являясь наследницей богатейшего знания, не отбрасывает ничего из того, что внесли в нее экономисты прошлых веков. Она продолжает их идеи, дополняя или уточняя научный анализ, поэтому этот этап развития экономической науки принято связывать с формированием новой *парадигмы.* Современная парадигма предусматривает возможность синтеза, а не противопоставления различных экономических школ и направлений анализа.

 Многие современные экономисты сделали выдающиеся открытия в теории, которые нашли свое применение на практике и способствовали совершенствованию воздействия на экономическое развитие. Свидетельством тому является ежегодное присуждение Нобелевской премии – высшей научной награды. Нобелевские премии по экономике присуждаются с 1969 г., и в настоящее время их насчитывается свыше 30. Среди лауреатов премии – П.Самуэльсон, В.Леонтьев, М.Фридмен, Л.Канторович, К.Эрроу, Дж. Хикс, Г.Саймон, Р.Соллоу, Дж. Бьюкенен, Я.Тинберген, С.Кузнец и другие видные экономисты современности.

#

**1.2. Предмет и методы экономической теории**

 Термин «экономика» имеет два значения. Во-первых, э*кономика* в широком смысле - это совокупность сфер, от­раслей и видов производства народного хозяйства страны. В силу общественного разделения труда различаются сле­дующие виды экономики:

 . *экономика сфер народного хозяйства* (сферы производ­ства, сферы услуг, сферы обращения и т.д.);

 . *экономика отраслей народного хозяйства* (промышлен­ности, сельского хозяйства, транспорта, строительства и т. д.);

 . *региональная экономика* (отдельных отраслей, краев, республик);

 . *экономика предприятия* (фирмы, фабрики, завода, АО и т.д.).

Экономика является процессом преобразования имеющихся в распоряжении общества ресурсов в продукты, которые должны удовлетворять как производственные, так и непроизводственные потребности общества и его членов.

Функционирование экономики включает в себя три элемен­та (подсистемы): производство, реализацию и потребление.

Производство является главным составляющим экономики и выступает основой жизни человеческого общества. Экономика имеет также отраслевую и территориальную структуру.

Само понятие «экономика» произошло от сочетания греческих слов «ойкос» - дом, хозяйство и «номус» - «закон» и буквально означает «законы ведения домашнего хозяйства». Считается, что автор понятия «экономика» - древнегреческий мыслитель Аристотель.

*Деятельность экономических агентов, или производственные отношения, составляют предмет экономической науки.*

*Производственные отношения –* это отношения по поводу производства, распределения, обмена и потребления общественного продукта.

 Экономическая история и современная хозяйст­венная практика свидетельствуют, что экономическим агентам посто­янно приходится решать три основных вопроса:

ЧТО И СКОЛЬКО ПРОИЗВОДИТЬ?

КАК ПРОИЗВОДИТЬ? (при какой комбинации производственных ресурсов, с использованием какой технологии должны быть произведены товары и услуги?)

ДЛЯ КОГО ПРОИЗВОДИТЬ? из ограниченных ресурсов.

Эти вопросы, по мнению экономистов, образуют три основных объекта изучения экономической науки (теории).

Результатом деятельности экономических агентов выступают блага: товары и услуги.

Предметом общей экономической теорией являются экономические отношения (производственные отношения) возникающие между людьми в процессе производства, распределения, обмена и потребления, независимо от экономической формации общества.

Структурно экономика включает в себя два раздела: *микроэкономику и макроэкономику.* Микроэкономика изучает поведение отдельных экономических агентов. Ее основоположниками считаются представители маржинализма. Макроэкономика изучает экономические процессы и явления на уровне государства. Объект ее исследования – национальный продукт, экономический рост, занятость, инфляция. Макро– и микроэкономика взаимообусловлены и органически взаимодействуют.

Методологические основы экономической науки.

Методология - это учение о принципах по­строения, формах и способах научного позна­ния. Способы познания существенно зависят от объектов познания.

В любой экономической системе первичную роль играет производство товаров и услуг вкупе с последующим их распределением, обменом, потреблением и перераспределением.

В рамках той или иной экономической системы существуют многообразные модели экономического развития отдельных стран и регионов.

*Рыночная экономика свободной конкуренции (чистый капитализм)*

Отличительными чертами этой экономической системы являлись ***частная собственность на*** [***экономические ресурсы***](http://www.grandars.ru/student/ekonomicheskaya-teoriya/ekonomicheskie-resursy.html) (в том числе на главный для этой системы ресурс — капитал); рыночный механизм регулирования макроэкономической деятельности, основанный на свободной конкуренции и наличии множества самостоятельно действующих продавцов и покупателей каждого товара.

*Современная рыночная экономика (современный капитализм)*

В ходе длительной эволюции в XX в. рыночная экономика свободной конкуренции превратилась в современную рыночную экономику. Ее основными чертами являются:

1. **многообразие форм собственности**, среди которых ведущее место занимает частная собственность в различных ее видах (от индивидуальной до крупной, корпоративной).

2. широкое **распространение маркетинговой системы управления**.

3. более **активное воздействие государства на развитие экономики** и особенно социальной сферы.

*Традиционная экономическая система* **основана на совместной** (коллективной) **общинной собственности** на главный для этой системы ресурс — [землю](http://www.grandars.ru/college/pravovedenie/zemlya.html). Отличительные особенности традиционной экономической системы таковы: крайне примитивная технология, связанная с первичной обработкой природных ресурсов, преобладание ручного труда.

*Административно-командная система (централизованная, плановая, коммунистическая)*

Эта система господствовала ранее в СССР, странах Восточной Европы и ряде азиатских государств. Ее отличительная особенность состоит в том, что она основана на общественной, а в реальности — на государственной собственности. Она была создана путем экспроприации частной собственности на землю, национализации в той или иной форме всех промышленных, торговых и других видов предприятий.

Для каждой системы характерны свои национальные [модели организации хозяйства](http://www.grandars.ru/student/mirovaya-ekonomika/modeli-kapitalisticheskoy-ekonomiki.html), так как страны отличаются своеобразием истории, уровнем экономического развития, социальными и национальными особенностями. Так, для административно-командной системы характерны: советская модель, китайская модель и др.

Современной рыночной системе также присущи различные модели — американская, западноевропейская, японская.

# 1.3. Деньги

День­ги - од­но из ве­ли­чай­ших че­ло­ве­че­ских изо­бре­те­ний. Про­ис­хо­ж­де­ние де­нег свя­за­но с 7 - 8 тыс. до н. э., ко­гда у пер­во­быт­ных пле­мен поя­ви­лись из­лиш­ки ка­ких-то про­дук­тов, ко­то­рые мож­но бы­ло об­ме­нять на дру­гие нуж­ные про­дук­ты. День­ги оп­ре­де­ля­ют­ся са­мим об­ще­ст­вом; все, что об­ще­ст­во при­зна­ет в ка­че­ст­ве об­ра­ще­ния, - это и есть день­ги.

Дей­ст­ви­тель­но*, день­ги - это то­вар, вы­сту­паю­щий в ро­ли все­об­ще­го эк­ви­ва­лен­та, от­ра­жаю­ще­го стои­мость всех про­чих то­ва­ров.*

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

Сущ­ность де­нег про­яв­ля­ет­ся че­рез:

 1) все­об­щую не­по­сред­ст­вен­ную об­ме­ни­вае­мость;

 2) са­мо­стоя­тель­ную ме­но­вую стоимость;

 3) внеш­нюю вещ­ную ме­ру тру­да.

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

*Функ­ции де­нег*:

1. *Ме­ра стои­мо­сти***.** День­ги вы­сту­па­ют ме­рой стои­мо­сти. Об­ще­ст­во счи­та­ет удоб­ным ис­поль­зо­вать де­неж­ную еди­ни­цу в ка­че­ст­ве мас­шта­ба для со­из­ме­ре­ния от­но­си­тель­ных стои­мо­стей раз­но­об­раз­ных благ и ре­сур­сов.
2. *Сред­ст­во пла­те­жа*. День­ги вы­сту­па­ют как сред­ст­во пла­те­жа. Эта функ­ция де­нег проявляется, пре­ж­де все­го в об­слу­жи­ва­нии пла­те­жей вне сфе­ры то­ва­ро­обо­ро­та. Это на­ло­ги, со­ци­аль­ные вы­пла­ты, про­цен­ты за кре­дит.
3. *Сред­ст­во об­ра­ще­ния*. День­ги вы­сту­па­ют как сред­ст­во об­ра­ще­ния об­слу­жи­ва­ния то­ва­ро­обо­ро­та
4. *Сред­ст­во на­ко­п­ле­ния (сбе­ре­же­ния*). День­ги слу­жат сред­ст­вом сбе­ре­же­ния. По­сколь­ку день­ги наи­бо­лее ли­к­вид­ное иму­ще­ст­во, они яв­ля­ют­ся наи­бо­лее удоб­ной фор­мой хра­не­ния бо­гат­ст­ва.
5. *Ми­ро­вые день­ги*. Функ­ция “ ми­ро­вые день­ги “ - это день­ги в сис­те­ме ме­ж­ду­на­род­ных эко­но­ми­че­ских от­но­ше­ний. День­ги иг­ра­ют ис­клю­чи­тель­но важ­ную роль в ры­ноч­ной эко­но­ми­ке.

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

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

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

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

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

Регулирование количества денег в обращении и уровня цен — один из основных методов воздействия на экономику [рыночного типа](http://www.grandars.ru/student/nac-ekonomika/rynochnaya-ekonomika.html). Связь количества денег и уровня цен была сформулирована представителями количественной теории денег.

*Связь между уровнем цен и количеством денег в обращении была четко сформулирована в рамках количественной теории денег.*

##  *Уравнение Фишера: Цены и количество денег находятся в прямой зависимости.*

 В зависимости от разных условий могут изменяться цены вследствие изменения денежной массы, но и денежная масса может меняться в зависимости от изменения цен.

 Уравнение обмена выглядит следующим образом:

#### Формула Фишера



* — денежная масса;
* — скорость оборота денег;
* — цена товаров;
* — количество товаров.

***Формула Фишера (уравнение обмена)*** определяет массу денег, используемую только в качестве средства обращения, а поскольку деньги выполняют и другие функции, то определение общей потребности в деньгах предполагает существенное совершенствование исходного уравнения.

 Количество денег в обращении и общая сумма товарных цен соотносятся следующим образом:



где:

* — количество денег в обращении;
* — скорость оборота одной денежной единицы;
* — общий уровень цен;
* — объем товарных сделок.

Приведенная формула была предложена представителями ***количественной теории*** денег. Главный вывод этой теории состоит в том, что в каждой стране или группе стран (Европа, например) должно находиться определенное количество денег, соответствующее объемам ее производства, торговли и доходов. Только в этом случае будет обеспечена ***стабильность цен.*** В случае неравенства количества денег и объема цен происходят изменения в уровне цен:

* — цены стабильны;
* — цены снижаются;
* — цены растут (инфляционная ситуация).

Таким образом, ***стабильность цен*** — главное условие определения оптимальности количества денег в обращении.

 Экономическая роль денег в [рыночной экономике](http://www.grandars.ru/student/nac-ekonomika/rynochnaya-ekonomika.html) определяются прежде всего огромной экономией ресурсов, которые человечество должно было бы потерять в процессе совершения товарообменных операций.

*Эмиссионная система* - законодательно установленный порядок выпуска и обра­щения неразменных на золото кредитных и бумажных денежных знаков.

*Денежное регулирование* представляет собой комплекс мер государственного воз­действия по достижению соответствия количества денег объективным потребностям экономического развития.

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

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

**Тема 2. Спрос, предложение и рыночное равновесие.**

**Потребительское поведение.**

 **2.1**. **Спрос, предложение и рыночное равновесие.**

 *Рынок* - это совокупность экономических отношений по поводу производства, купли и продажи товаров. При этом цены устанавливаются на основе взаимодействия спроса и предложения в условиях конкуренции.

 Рыночный механизм представляет собой механизм взаимосвязи основных элементов рынка: спроса, предложения и цены.

Цены в рыночной экономике – это своего рода сигнал, на который ориентируются производители товаров и услуг, когда принимаются решения о том, сколько производить продукции, куда вложить свой капитал, на какой доход рассчитывать. На этот своеобразный сигнал ориентируются и потребители, когда принимают решения, какие товары и в каких количествах им можно купить, чтобы удовлетворить свои потребности. Ценовой ориентир играет важную роль в поведении как производителей, так и потребителей.

Зависимость количества приобретаемых товаров от их цен называют *спросом*. (т.е. сколько товаров люди готовы купить при том или ином уровне цены, т.е. как связаны между собой уровень цены и величина спроса).

Величина спроса – это количество товаров, которое может быть куплено при определенном уровне цены.

Спрос – это потребность покупателей в данном товаре (услуге), выраженная в их покупательной способности.

 Платежеспособный спрос – потребность в товарах, обеспеченная денежными средствами покупателя.

Кривая спроса может быть рассмотрена с 2-х точек зрения:

1. для любой конкретной цены величина спроса показывает максимальное количество товара, которое покупатели желают и могут приобрести;
2. для любого конкретного объема спроса устанавливается максимальная цена, по которой продавцы смогут продать указанное количество товара.



Рисунок 1

 В экономической теории принято различать индивидуальный спрос как спрос отдельного покупателя на определенный товар и рыночный спрос, т.е. суммарный спрос всех покупателей для каждой цены товара.

****

Рисунок 2

Каждая точка на кривой – величина спроса на данный товар при определенном уровне цены.

Кривая спроса – это кривая, точки которой показывают, по каким ценам в течение определенного времени покупатели могли бы приобрести различные количества товара.

Закон спроса – состоит в том, что повышение цен обычно ведет к уменьшению величины спроса, и наоборот; отсюда следуют выводы.

1. Повышение цены не всегда гарантирует увеличение выручки от продаж, а снижение не всегда грозит падением этой выручки.
2. При определении цены на свой товар любой должен прикинуть: сколько он сможет выручить при такой цене исходя из существующей чувствительности спроса на этот товар к изменениям цен.

 Кроме цены существует целый ряд факторов, влияющих на уровень спроса. Под влиянием этих факторов кривая спроса может изменять свое положение на графике, смещаясь влево или вправо. Данное явление называется изменением спроса.

 Увеличение спроса сдвигает кривую вправо и означает, что при тех же ценах величина спроса будет выше, и наоборот.

*Эластичность спроса по цене – мера чувствительности спроса к динамике цены товара, измеряемая как отношение изменения величины спроса к величине изменения цены.*

*Коэффициент эластичности (изменчивости) спроса –отношение процентного изменения одной величины к процентному изменению другой.*

*Ценовая эластичность спроса характеризует реакцию величины покупательского спроса на изменение цены товара.*

|  |  |
| --- | --- |
| *K>1 (эластичный спрос)* | *При снижении цены резко возрастает количество продаж и общая выручка увеличивается.* |
| *K=1 (единичная эластичность)* | *Снижение цены компенсируется ростом продаж, и общая выручка остается неизменной.* |
| *K<1 (неэластичный спрос)* | *Снижение цены незначительно меняет объем продаж, общая выручка снижается.* |

Абсолютно неэластичный спрос – потребители покупают одно и то же количество товара при любых уровнях цен.

Абсолютно эластичный спрос – потребители платят одну и ту же цену за товар, невзирая на величину спроса. В этом случае спрос очень чутко реагирует на цену и при изменении последней либо увеличивается до бесконечности, либо падает до нуля.

*К товарам с эластичным спросом относят:*

1. предметы роскоши;
2. товары, стоимость которых ощутима для семейного бюджета;
3. легкозаменяемые товары.

*К товарам с неэластичным спросом относят:*

1. предметы первой необходимости;
2. труднозаменяемые товары;
3. престижные, уникальные и очень дорогие товары;
4. товары, стоимость которых незначительна для семейного бюджета.

*Эластичность спроса по доходу – определяется соотношением между относительными изменениями объема спроса на товар и дохода потребителей*

 После изучения спроса рассматривается предложение, характеристики и величины, к нему относящиеся.

*Величина предложения – это количество благ, которое может быть предложено на продажу при определенном уровне цены.*

Предложение – это вид зависимости объема благ, который продавцы готовы предложить к продаже в определенный период времени, от уровня цены на эти блага (при прочих равных условиях).

*Факторы формирования предложения*.

1. Цена товара с определенными свойствами и технологией изготовления.
2. Величина затрат, необходимых для производства товара.

Кривая предложения – кривая, показывающая количество товара или услуги, которые продавцы предлагают к продаже по разным ценам в течение определенного периода.



Рис. 3

*Закон предложения – состоит в том, что повышение цен обычно ведет к росту величины предложения, и наоборот* ***(****на поведение покупателей влияют прежде всего полезность блага и бюджет, на поведение изготовителя – затраты на изготовление и уровень прибыли*).

*Эластичность предложения зависит от:*

* особенностей производственного процесса;
* временного фактора;
* способности к длительному хранению.

*Коэффициент эластичности предложения – рассчитывается как отношение % изменения количества предлагаемой продукции к % изменению цены.*

 *Равновесие спроса и предложения достигается при пересечении кривых спроса и предложения.*

 В точке пересечения объем предложения будет равен объему спроса и устанавливается цена равновесия, одинаково удовлетворяющая как продавцов, так и покупателей. При любой более низкой цене излишек спроса будет толкать цену вверх, а при цене выше равновесной предложение превысит спрос, и цена снизится до уровня равновесия.

*Дефицит* – большому количеству денег противостоит меньшее количество товаров.

*Излишек* – большое количество товаров противостоит малому количеству денег.

 Влияние государства на рыночное равновесие

 При всех своих достоинствах рыночный механизм не может полностью исключить меры государственного регулирования рынка.

 Государство устанавливает правила и следит за их соблюдением всеми экономическими субъектами. Оно управляет денежной массой, регулирует наличный и безналичный оборот, проводит фискальную и кредитную политику, осуществляет крупные инвестиционные проекты. Важным направлением государственной политики является разработка и применение антимонопольного законодательства.

 Основными средствами государственного воздействия на рыночный механизм являются: *налоги, дотации,* ф*иксированные цены.*

**2.2. Потребительское поведение**

*Потребительское поведение* представляет собой процесс формирования потребительского спроса на различные товары и услуги, учитывая доходы и предпочтения. Понятия потребительского поведения и покупательского поведения являются синонимами.

Основными факторами потребительского поведения выступают:

* цены на товары,
* доходы покупателей
* предпочтения.

Теория предельной полезности.

 *Предпочтения* – один из факторов, воздействующих на выбор конкретных благ отдельными потребителями.

 *Благо* в теории потребления – любой объект потребления, доставляющий определенное удовлетворение потребителю. Блага потребляются, как правило, в определенных наборах.

 *Набор благ* – совокупность конкретных видов благ в определенных объемах, потребляемых в данный период.

При выборе благ с целью их покупки потребитель исходит из достижения *наибольшей выгоды* при имеющихся возможностях, которая представляет собой меру удовлетворения потребностей индивида, т. е. *полезность.*

*Функция полезности* – это соотношение между объемами потребляемых благ и уровнем полезности, достигаемым при этом потребителем, т. е. показывает предпочтения потребителя.

ПОЛЕЗНОСТЬ выражает меру удовлетворения, которое получает субъект от потребления блага или выполнения какого-либо действия.

 Различают *общую (совокупную***)** и *предельную* полезность.

*Общая (совокупная***)** полезность – это удовлетворение, которое получают потребители от потребления конкретного набора благ.

*Предельная полезность* – это приращение степени удовлетворения (полезности) при потреблении или использовании дополнительной единицы блага за определенный период времени. Предельной полезностью называют полезность, равную приращению, увеличению *общей* полезности вследствие покупки дополнительной единицы данного блага.

 Между общей и предельной полезностями существуют зависимости. Общая полезность равна сумме всех предельных полезностей, добавленных с самого начала. Общая полезность увеличивается с ростом потребления, но уменьшающимся темпом, означающим убывание предельной полезности по мере насыщения потребности в данном благе.

 Впервые понятие «полезность» ввел в науку швейцарский математик Даниэль Бернулли. Понятие полезности в контексте социальных наук первым употребил Иеремия Бентам.

**Тема 3.Издержки и прибыль. Совершенная конкуренция.**

**3.1. Издержки и прибыль.**

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

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

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

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

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

*Издержки производства* - это денежное выражение за­трат на производство продукции.

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

Издержки обращения делятся на два вида:

*дополнительные издержки* обращения - это денежное выражение затрат, связанных с продолжением процесса про­изводства в сфере обращения (торговли). Это расходы на транспортировку, содержание складских помещении, хране­ние, сортировку и упаковку продукции. Они увеличивают це­ну реализуемой продукции;

*чистые издержки обращения* - это денежное выражение за­трат, связанных с расходами на выплату заработной платы про­давцам, кассирам, административно-управленческого персоналу в торговле, на рекламу.

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

В рыночной экономике все издержки фирмы рассматри­вают как *альтернативные издержки.*

*Альтернативные издержки* - это одни и те же издержки, оцениваемые с точки зрения выгоды на производстве различ­ных товаров и услуг. На экономическом языке это означает, что те издержки, или расходы на производство товара, от которых мы отказы­ваемся, есть альтернативные *(вмененные)* издержки.

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

С точки зрения экономиста и бухгалтера разделяют

издержки фирмы:

* на экономические;
* бухгалтерские.

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

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

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

*Бухгалтерские издержки -* это денежные расходы на про­изводство и реализацию продукции. Они отражаются на бух­галтерских счетах.

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

*Явные издержки* делятся на прямые и косвенные.

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

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

Издержки можно также классифицировать в зависимости от величины объема продукции. В краткосрочном периоде одни издержки носят постоянный характер, другие   переменный.

*Постоянные издержки (FC)* – это затраты, не зависящие от объема выпуска продукции. К ним относятся затраты на содержание зданий, капитальный ремонт, административно-управленческие расходы, арендная плата, некоторые виды налогов.

*Средние  постоянные  издержки*  считаем  по  формуле

AFC = FC / Q

*Переменные издержки (VC)* – это издержки, величина которых изменяется в зависимости от изменения объемов производства. К переменным издержкам относятся затраты на сырье, материалы, электроэнергию,  оплата труда, расходы на вспомогательные материалы.

Переменные издержки увеличиваются или уменьшаются пропорционально выпуску продукции.

*Средние переменные издержки (AVC)* определяются по формуле:

AVC=VC/ Q

*Общие издержки (ТС)* –  это совокупность постоянных и переменных издержек фирмы

ТС = FC + VC.

*Средние общие издержки* определяются по формуле

АТС = AFC + AVC

*Предельные издержки (МС)* –  это издержки, связанные с производством дополнительной единицы продукции. Предельные издержки (МС) получаются как разность между общими издержками производства (n + 1) единиц и издержками производства (n) единиц продукта.

*Себестоимость -* это бухгалтерские издержки, по размеру она соответствует средним издержкам. В российской практике себестоимость - денежное выражение издержек производства и реализации продукции. В ней учитываются все материальные и трудовые затраты в денежной форме. Она является основой любой цены.

Себестоимость складывается из следующих элементов затрат (структура себестоимости):

• материальные затраты (стоимость сырья, энергии и т.д.);

• затраты на оплату труда;

• отчисления на социальные нужды (Госстрах, пенси­онный фонд, обязательное медицинское страхование и т.д.);

• амортизация основных фондов;

• прочие затраты (налоги, отчисления во внебюджетные фонды, плата за аренду и т. д.);

• расходы по управлению и обслуживанию производства.

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

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

 Прибыль и рентабельность

*Прибыль* является конечным финансовым результатом предпринимательской деятельности предприятий и в общем виде представляет собой разницу между ценой продукции и ее себестоимостью, а в целом по предприятию *представляет разницу между выручкой от реализации продукции и себестоимостью реализованной продукции.*

Функции прибыли:

1. прибыль характеризует экономический эффект, полученный в результате деятельности предприятия;
2. прибыль обладает стимулирующей функцией (т. к. является одновременно не только финансовым результатом, но и основным элементом финансовых ресурсов предприятия);
3. прибыль является одним из важнейших источников формирования бюджетов разных уровней.

 Основные источники получения прибыли**:**

1. образуется за счет монопольного положения предприятия по выпуску той или иной продукции или уникальности продукта;
2. связан с производственной и предпринимательской деятельностью.
3. проистекает из инновационной деятельности предприятия.

 Под распределением прибыли понимается направление прибыли в бюджет и по статьям использования на предприятии.

*В бухгалтерском учете* выделяют следующие виды прибыли:

1) валовая прибыль;

2) прибыль (убыток) от продаж;

3) прибыль (убыток) до налогообложения;

4) чистая прибыль (нераспределенная прибыль (убыток) отчетного периода).

 Валовая прибыль определяется как разница между выручкой (за минусом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей) и себестоимостью продаж.

 Прибыль от продаж представляет собой валовую прибыль за вычетом управленческих и коммерческих расходов.

Прибыль до налогообложения – это прибыль от продаж с учетом прочих доходов и расходов.

 Чистая прибыль – это прибыль от обычной деятельности с учетом чрезвычайных доходов и расходов.

*Рентабельность предприятия* – это показатель эффективности, рассчитываемый как отношение прибыли к усредненной стоимости основных, а также оборотных активов. Прибыль и рентабельность предприятия напрямую взаимосвязаны между собой.

Основными показателями рентабельности являются: *рентабельность продукции предприятия, рентабельность капитала и общая рентабельность*.

**3.2. Совершенная конкуренция**

Главной отличительной чертой, раскрывающей преимущества рыночной экономики перед экономикой с централизованным планированием, является конкуренция. Именно она способствует прогрессу рыночного общества и поступательному движению цивилизации.

В рамках классической экономической теории конкуренция рассматривалась как неотъемлемый элемент рыночного механизма. *Конкуренция - это та самая «невидимая рука» рынка,* которая координирует деятельность его участников. «Каждый индивидуум по необходимости работает для того, чтобы отдать обществу такой ежегодный доход, на который он способен.

«Невидимая рука» - желание фирм и поставщиков ресурсов получить наибольшую выгоду на конкурентных рынках с целью наилучшего обеспечения интересов общества в целом (максимального удовлетворения потребностей). Это выражение принадлежит Адаму Смиту. Оно отражает тождество частных и общественных интересов. Концепция «невидимой руки» состоит в том, что когда фирмы и предприниматели максимизируют свою прибыль, общественный продукт также максимизируется.

Принято выделять *четыре типа рыночных структур*, отличающихся друг от друга степенями и формами свободы для экономических агентов.

 ***Совершенная конкуренция*** представляет собой идеальный образ конкуренции, при которой на рынке функционирует множество продавцов и покупателей с равными возможностями и правами. При этом влияние каждого участника экономического процесса на общую ситуацию настолько мало, что им можно пренебречь.

Совершенная конкуренция имеет следующие основные признаки.

**1.** ***Многочисленность субъектов рынка.***

**2.** ***Однородность продукции.*** Это означает, что продукция конкурирующих фирм гомогенна и неразличима,

***3. Отсутствие контроля над ценой.*** Многочисленность производителей и потребителей однородной продукции фактически предопределяет, что при совершенной конкуренции субъекты рынка не в состоянии оказывать влияние на цены.

**4. *Отсутствие барьеров при входе на рынок и выходе из него.*** Новые фирмы могут свободно входить, а существующие фирмы - покидать чисто конкурентные рынки (отрасли).

**5. *Полная информированность участников рынка о его текущем состоянии.***

Названным условиям едва ли может соответствовать хоть один из реально функционирующих рынков.

 [Давид Рикардо](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A0%D0%B8%D0%BA%D0%B0%D1%80%D0%B4%D0%BE%2C_%D0%94%D0%B0%D0%B2%D0%B8%D0%B4) выявил закономерную в условиях совершенной конкуренции тенденцию к снижению экономической прибыли каждого из продавцов.

 В реальной экономике [биржевой](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%91%D0%B8%D1%80%D0%B6%D0%B0) рынок наиболее походит на рынок совершенной конкуренции. В ходе наблюдения за явлениями экономических [кризисов](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D1%80%D0%B8%D0%B7%D0%B8%D1%81) [кейнсианцы](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D0%B5%D0%B9%D0%BD%D1%81%D0%B8%D0%B0%D0%BD%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%BE) пришли к выводу, что подобная форма конкуренции обычно терпит [фиаско](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A4%D0%B8%D0%B0%D1%81%D0%BA%D0%BE_%D1%80%D1%8B%D0%BD%D0%BA%D0%B0), выйти из которого можно лишь благодаря внешнему вмешательству.

**Тема 4. Рыночные структуры несовершенной конкуренции**

*Несовершенная конкуренция* – характеристика рын­ка, где два или более продавцов, обладая некоторым (ог­раниченным) контролем над ценой, конкурируют между собой за продажи. В теории выделяют различные виды рынков с несовершенной конкуренцией (по степени убыва­ния конкурентности): монополистическая конкуренция, олигополия, монополия.

Главное отличие между всеми типами рыночных струк­тур с точки зрения экономической науки – в том, сколько на рынке продавцов и какими возможностями они облада­ют с точки зрения формирования рыночных цен.

*Монополистическая конкуренция* возникает там, где функционируют десятки фирм, тайный сговор между ко­торыми практически невозможен. Каждая фирма сама определяет свою ценовую политику. Предсказать и учесть действия всех остальных участников конкуренции практически невозможно.

Характерными примерами такого рода товарных рын­ков являются рынки продуктов питания, одежды, мебели и т. д.

*Олигополия* – это такая рыночная структура, при ко­торой доминирует небольшое число продавцов, а вход в отрасль новых производителей ограничен высокими барьерами.

Стремление олигополистов к кооперативному поведению способствует образованию картелей - объединению фирм, согласующих свои решения по поводу цен и объемов продукции так, как если бы они слились в чистую монополию.

*Монополия*– тип отраслевого рынка, на котором су­ществует единственный продавец товара, не имеющего близ­ких заменителей. Монополист осуществляет контроль над ценой иобъемами выпуска, что позволяет ему получать монопольную прибыль. При монополии существуют запретительно-высокие барьеры вхождения в отрасль.

Монополию можно определить следую­щими признаками:

- наличие одного производителя (покупателя);

- отсутствие близких заменителей товара;

- наличие высоких барьеров входа (как правило, ис­кусственного характера).

*Двусторонняя монополия*- это рыночная структура, когда монополисту противостоит монопсонист (единствен­ный продавец сталкивается с единственным покупателем). К вазимонопольными считаются рынки, на которых при относительно низкой концентрации продавцов существует монопольная власть.

**Тема 5. Факторы производства и распределение доходов**

**5.1. Спрос на факторы производства**

Функционирование предприятий и домашних хозяйств основывается на использовании факторов производства и получении от их использования соответствующих доходов. Под *факторами производства* понимаются особо важные элементы или объекты, которые оказывают решающее воздействие на возможность и результативность хозяйственной деятельности.

Маржиналистская (неоклассическая, западная) теория традиционно выделяет четыре группы факторов производства: земля, труд, капитал, предпринимательская деятельность.

 *Труд* представлен интеллектуальной и физической деятельностью человека, совокупностью способностей личности, обусловленной общим и профессиональным образованием, навыками, накопленным опытом.

 *Земля как фактор производства*в современной экономической теории - один из четырех основных факторов производства, который, для того чтобы стать производительным, обычно должен соединяться с трудом и капиталом.

Под землей как фактором производства понимаются все природные (воспроизводимые и невоспроизводимые) ресурсы.

От понятия «фактор» следует отличать понятие «ресурс». Ресурс - это потенциальный фактор производства. Следовательно, фактор производства -- это ресурс, вовлеченный в процесс производства, т.е. до того, как природные объекты оказались вовлеченными в производство, они выступали в качестве природных ресурсов: земельных, лесных, минеральных, энергетических и т.д.

Одной из важнейших характеристик земли является ее ограниченность.

 *Капитал**как фактор производства.* Определяя капитал таким образом, многие экономисты отождествляют его со средствами производства. Капитал в широком смысле, по мнению других экономистов, -- это аккумулированная (совокупная) сумма товаров, имущества, активов, используемых для получения прибыли, богатства. Другой взгляд на капитал связан с его денежной формой. «Капитал, когда он воплощен в еще не инвестированных финансах, есть сумма денег».Самое короткое определение *капитала* дал Карл Маркс (1818-1883): *«это самовозрастающая стоимость».* Внешне капитал выступает в конкретных формах: в средствах производства (постоянный капитал), в деньгах (денежный капитал), в людях (переменный капитал), в товарах (товарный капитал). Во всех этих определениях есть общая идея, а именно: капитал характеризуется способностью приносить доход.

Экономисты различаюттри вида капитала**:**

1) физический, или основной;

2) оборотный;

3) человеческий.

*Ссудным капиталом* называется капитал в денежной форме (денежный капитал), предоставляемый в ссуду его собственниками на условиях возвратности за плату в виде процента. Движение этого капитала называется *кредитом.*

 Рынок труда

 Среди экономистов нет единства в оценке рынка труда и механизма его функционирования. Классическая политическая экономия исходит из того, что *рынок труда*, где реализуется лишь один производственный ресурс - труд, *как и все прочие рынки*, действует на основе ценового равновесия. Основным рыночным регулятором рынка труда служит цена рабочей силы.

 С помощью заработной платы, по оценке представителей этой концепции, регулируется спрос и предложение рабочей силы, поддерживается их равновесие. Цена на рабочую силу гибко реагирует на потребности рынка, увеличиваясь или уменьшаясь в зависимости от спроса и предложения. Если на рынке труда существует равновесие, то безработица невозможна.

Иного подхода к объяснению функционирования рынка труда придерживаются Кейнсианцы и Монетаристы. В отличие от Неоклассиков они рассматривают рынок труда как явление постоянного не равновесия.

 Спрос на рабочую силу по этой модели регулируется не колебаниями рыночных цен на труд, а объемом производства, т.е. совокупным спросом. Регулятором рынка труда является государство, поскольку оно уменьшает или увеличивает совокупный спрос и устанавливает нижние границы заработной платы. Для устранения рыночного неравновесия предлагается использовать инструменты денежно-кредитной политики (монетаристы).

Согласно марксистской теории рынок рабочей силы, хотя и подчиняется общим рыночным закономерностям, имеет существенные особенности, поскольку сама рабочая сила как субъективный фактор производства, являясь товаром, может в то же время активно влиять на соотношение спроса и предложения, на свою рыночную цену.

В реальной экономической жизни на динамику рынка труда оказывает влияние целый ряд факторов: уровень рождаемости, темпы роста численности трудоспособного населения, его половозрастная структура, степень экономической активности различных демографических и этнических групп трудоспособного населения, процессы иммиграции и т.д. Все это влияет на предложение рабочей силы. Со стороны спроса главным фактором динамики занятости является состояние экономической конъюнктуры, фаза экономического цикла, научно-технический прогресс.

*Рыночный спрос на труд* есть сумма спроса фирм. Спрос на труд отдельной фирмы связан обратной зависимостью с уровнем реальной заработной платы.

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

## Заработная плата как плата за труд

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

Необходимо различать денежную, или *номинальную, и реальную* заработную плату.

*Номинальна*я заработная плата - это сумма денег, полученная работниками из кассы за час, день или месяц.

 *Реальная* заработная плата - это количество товаров и услуг, которые можно приобрести на номинальную заработную плату. *Реальная заработная плата -* это номинальная заработ­ная плата, за вычетом различных налогов и платежей с учетом инфляции. Это покупательная способность полученных денег. Реальная заработная плата зависит от номинальной и цен на приобретаемые товары и услуги.

Спрос на труд или на другой любой ресурс зависит от его производительности. В целом, чем выше производительность труда, тем выше спрос на него.

## Основные формы и системы оплаты труда

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

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

Продолжительность рабочего времени 8 ч.

Тарифная ставка применяется тогда, когда результаты труда не поддаются точному учету, а определяются выполне­нием обязанностей. Сюда входят должностные оклады ИТР,

служащих, руководителей, электромонтеров, преподавателей, врачей и т.д.

*Сдельная заработная плата -* это заработок, зависящий от количества произведенных товаров и услуг или объема вы­полненных работ.

Единицей ее измерения служит *цена единицы продукции - расценка* за продукцию. Ее находят исходя из 1 ч повременной заработной платы и количества продукции за 1 ч. Использование сдельной формы заработной платы сти­мулирует рост производительности и интенсивности труда, усиливает конкуренцию среди рабочих за сохранение рабочих мест, повышает уровень заработной платы, а также безрабо­тицы и т.д.

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

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

## Занятость и безработица

*Занятость населения* — это состояние его экономически ак­тивной части, которое характеризуется наличием у людей работы, или легитимного, т.е. не противоречащего действующему законода­тельству, доходного занятия.

 Другим состоянием экономически активного населения по его отношению к наличию (отсутствию) работы является безработица.

Безработица это неизбежное явление рыночной экономики.

#  Б*езработица* - это сложное, многоаспектное социально-экономическое явление, присущее обществу с рыночной экономикой, когда часть трудоспособного населения, незанятая в производстве товаров и услуг, не может реализовывать свою рабочую силу на рынке труда из-за отсутствия подходящих рабочих мест и лишается вследствие этого заработной платы как основного источника необходимых средств для жизни.

#  Также различают следующие критерии безработицы: степень учета (явная и скрытая безработица); причины возникновения (фрикционная, структурная, циклическая, институциональная безработица); временя продолжительности (кратковременная безработица, умеренная безработица, длительная безработица, застойная безработица).

#  Причин возникновения безработицы очень много. Но можно выделить главные: избыток населения; установление ставок заработной платы выше равновесного уровня под давлением действий профсоюзов и социально-экономической активности населения; вытеснение труда капиталом в эпоху научно-технической революции и другие.

#  Все эти указанные причины безработицы приводят к экономическим и социальным последствиям.

*Распределение доходов*

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

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

 Факторные доходы делятся на две группы:

• *доходы, основанные на труде,* т.е. трудового проис­хождения. Это доходы рабочих и служащих (заработная пла­та), предпринимателей (прибыль);

• *доходы нетрудового происхождения.* К ним относятся проценты на капитал; проценты по акциям, облигациям, по текущим счетам; рента за предоставленное имущество и зем­лю в аренду и т. д.

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

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

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

**5.2. Дисконтирование. Рынок земли.**

Оценка инвестиционных проектов в условиях инфляции не может быть объективной, так как настоящая (текущая) ценность денег больше, чем будущая. Поэтому для соизмерения разновременных инвестиций применяется *дисконтирование* - приведение инвестиций к ценности настоящего времени.

Первоначальная сумма вложений или текущая дисконтированная стоимость (ТДС) определятся с помощью коэффициента дисконтирования (Кд):

Кд = 1 / (1 + норма дисконта)n

Норма дисконта (Е) выражается в долях единицы в год и, как правило, принимается в размере ставке банковского процента. Для определения текущей дисконтированной стоимости (ТДС) необходимо будущую стоимость (БС) или эффект от инвестиций умножить на коэффициент дисконтирования:

ТДС = БС \* Кд = БС / (1 + Е)n

Основными показателями, используемыми для расчета эффективности инвестиций, также служат:

- чистый доход, то есть накопленный эффект за расчетный период (сальдо денежного потока);

- чистый дисконтированный доход, то есть чистый доход, приведенный к ценности настоящего периода с помощью коэффициента дисконтирования;

- потребность в дополнительном финансировании;

- индексы доходности затрат и инвестиций.

Рента как доход собственника земли

 *Земельная рента -* плата за пользование землей.

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

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

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

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

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

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

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

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

**5.3. Процент и дивиденд**

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

Существуют две концепции процента: марксистская и не­оклассическая.

*Марксистская концепция* рассматривает процент как форму (часть) прибавочной стоимости. Возникновение его связано с тем, что заемщик капитала, произведя прибавочную стоимость, делит ее на две части: *процент,* отдаваемый кре­дитору и *предпринимательский доход* (прибыль), присваи­ваемый самим заемщиком. Следовательно, процент выступает как иррациональная цена ссудного капитала, т.е. он не полностью выражает стоимость ссудного капитала. Единственным источником процента выступает труд.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Для принятия инвестиционных решений главное значе­ние имеет реальная процентная ставка.

*Де­позитные процентные ставки* - это нормативы платы по вкладам в банк (по ним рассчитываются проценты вкладчи­ков).

*Ссудные процентные ставки -* это нормативы платы за пользование банковским кредитом. Уровень ссудных про­центных ставок всегда выше депозитных. За счет их разницы банк покрывает свои издержки и получает прибыль.

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

**Тема 6. Трансакционные издержки. Риски, неопределенность, асимметрия информации**

### 6.1. Трансакционные издержки

Понятие трансакции было впервые введено в научный оборот Дж. Коммонсом.

***Трансакция*** – это не обмен товарами, а отчуждение и присвоение прав собственности и свобод созданных обществом.

Термин *трансакционные издер­жки* впервые был введен в экономическую науку американским экономистом, лауреатом Нобелевской премии Рональдом Коузом в его ра­боте «Природа фирмы» (1937 г.). Эти издержки связаны не с производством как таковым (расходы на сырье, материалы, заработную плату, транспорт и т. п.), а с сопутствующими ему затратами. Важнейшие из них:

1. *Издержки поиска информации*. Здесь имеются в виду, прежде всего, затраты на поиск контрагентов хозяйственных сделок и поиск наиболее выгодных условий купли-продажи (ценах).

2. *Издержки заключения хозяйственного договора (контракта).* Для того, чтобы заключить соглашение между контрагентами, требуются затра­ты времени и денег.

3**.** *Издержки измерения*. Блага обладают самыми различными свойствами, приносящими полезность их обладателю.. Издержки измерения связаны и с необходимос­тью затрат на измерительную аппаратуру (контрольные весы, персональ­ные калькуляторы и даже дозиметры, с которыми граждане, опасающиеся радиоактивного заражения, предпочитают покупать овощи и фрукты).

4. *Издержки спецификации и защиты прав собственности*. Спецификация и защита прав собственности связана с издержками на установление объекта и субъекта собственности, функционированием судебной системы, органов охраны правопорядка и т. п.

5. *Издержки оппортунистического поведения*. Нечестность, обман, сокрытие инфор­мации, «просчитанные усилия по сбиванию с правильного пути», как по­яснял эту категорию О.Уильямсон, влекут за собой ощутимые издержки как до, так после заключения сделки. Требуются затраты, чтобы контрагенты защитили себя от оппортунистического пове­дения.

Различают две основных формы оппортунистического поведения. **Первая носит** название **морального риска** . Самая распространенная разновидность оппортунистического поведения такого рода - **отлынивание,** когда агент работает с меньшей отдачей, чем от него требуется по договору.

 **Вторая форма** оппортунистического поведения - **вымогательство.**

 К. Эрроу дал более широкое определение трансакционных издержек: трансакционные издержки - это издержки эксплуатации экономичес­кой системы.

В любом обществе экономические агенты стремятся снизить величину трансакционных издержек.

**6.2.Информация**

Понятие информации относится к группе общенаучных категорий и занимает важное место в различных науках.

***Информация*** - это сведения об окружающем мире (объектах, явлениях, событиях, процессах и т.д.), которые уменьшают имеющуюся степень неопределенности, неполноты знаний, ставшие сообщениями, которые можно воспроизводить путем передачи устным, письменным или другим способом.

Ресурсами называют элементы экономического потенциала, которыми располагает общество и которые, при необходимости, могут быть использованы для достижения конкретных целей хозяйственного и социального развития.

Информация рассматривается как один из видов ресурсов наряду с рабочей силой, материалами, оборудованием, энергией, денежными средствами и т. Д

С точки зрения исследования участия информации в экономической деятельности и ее влияния на экономические процессы, информация – это средство снижения неопределенности и риска, способствующая реализации конкретных целей или [*потребностей*](http://www.ekonomika-st.ru/ekonomika/ekon-teorija/ekon-teorija-34.html) субъекта.

В рыночных условиях важную роль играет информация о [*товаре*](http://www.ekonomika-st.ru/ekonomika/ekon-teorija/ekon-teorija-24.html): товарная, коммерческая, потребительская. Информация о товаре может поступать в словесной, цифровой, изобразительной, символьной и штриховой форме. Внимание к информации о товаре вызвано тем, что насыщенный рынок ставит перед потребителями и производителями сложную задачу: иметь достоверную информацию о новых и уже существующих товарах.

Для успешной работы на рынке каждому участнику рыночных отношений, прежде всего, необходима оперативная информация по отдельным товарам, статистическая информация, а также информация по группам взаимозаменяемых товаров.

***А****симметрии информации* означает, что все участники рынка обладают разным объемом информации об условиях рыночных сделок.

Асимметрия информации (неполная информация**)** - это неравномерное распределение информации о товаре между сторонами сделки, которое может привести к издержкам для одной из сторон, [*издержкам поиска информации*](http://www.ekonomika-st.ru/ekonomika/ekon-teorija/ekon-teorija-30.html).

*Наиболее яркими примерами рынков с асимметрией информации о качестве товаров являются: рынок страхования, кредитный рынок, рынок ценных бумаг, рынок здравоохранения, рынок труда. Потенциальные продавцы, а иногда и потенциальные покупатели скрывают истинные цели своего поведения и используют практически все способы для получения односторонних выгод, в том числе и нелегальные.*

Асимметрия информации способствует увеличению рисков, является, порой, причиной ограничения конкуренции и других отрицательных явлений, которые приводят к неэффективному функционированию рынков

Асимметрия информации – фундаментальная причина экономической неопределенности и риска, которые сопровождают все рыночные формы экономической деятельности.

**6.3. Риск и неопределенность**

Объективный характер неполноты информации – причина существования различных типов условий, сопровождающих принятие решения или выбор между альтернативными вариантами. Это условия неопределенности.

***Неопределенность*** — ситуация, не поддающаяся оценке, усложняющая выбор вариантов, поведение участников хозяйственной деятельности. Вероятность ожидаемого события неизвестна, оно может развиваться и наступить различными способами, т.е. имеет место неопределенность. Нередко конечный итог в целом известен, но неизвестны сроки, отклонения от прогнозируемого варианта, непредвиденные последствия.

В условиях неопределенности принятие хозяйственных решений подвержено риску.

***Риск*** — это оценка вероятности ожидаемого события. Она не может быть абсолютно точной. Хозяйственная деятельность связана с риском отклонений от проведенных оценок и расчетов, с риском неудач, потерь, неожиданного изменения конъюнктуры. Открытие собственного дела, участие в инвестиционном проекте, приобретение пакета акций — все эти действия связаны с риском. Он разнообразен, поэтому часто, говоря о риске, подразумевают различные виды его или риск в различных сферах.

В преодолении асимметрии информации между субъектами экономических отношений большую роль играет государство, устанавливающее системы лицензирования, квалификационных тестов и контроля, преследующее мошенничество и лживую рекламу.

**Тема 7. Предпринимательство и фирма**

**7.1. Функции предпринимательства и его носители в рыночной экономики**

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

 *Предприятие* - это самостоятельный хозяйствующий субъект, созданный для производства продукции, выполнения работ и оказания услуг с целью удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли.

В силу обособленности предприятия самостоятельны:

* в производственной деятельности (что и сколько производить, как производить);
* в коммерческой деятельности (что и сколько продавать, покупать, распределять);
* в распределении производственного продукта (что идет на собственные нужды, а сколько на обмен и накопление и т.д.).

Из вышеизложенного следует, что предприятия - это основное звено экономики. Эффективная работа предприятий - важнейшее условие успешного развития экономики страны.

Предприятие представляет собой производственно-технологическое, организационное и экономическое единство. Организационно оно является производственной единицей.

Предприятие имеет собственное название, фирменный знак (марку), самостоятельный баланс, расчетный счет в банке. Оно несет имущественную ответственность по своим обязательствам, т.е. является юридическим лицом. Часто в хозяйственной практике используется понятие "фирма". Как правило, фирма представляет собой объединение однородных или смешанных предприятий.

Каждое предприятие в условиях рынка стремится производить те товары и услуги, которые дают наибольшую прибыль.

Предприятия можно классифицировать по различным количественным и качественным параметрам. Основными количественными параметрами выступают численность работников и годовой оборот капитала.

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

 Классическое определение фирмы дал Дж. Хикс: «Все, что не домашнее хозяйство, есть фирма». Следовательно, в условиях рыночной экономики предприятие и фирма - однозначные понятия. Они оба занимаются предпринимательской деятельностью, выступают как самостоятельные хозяйствующие субъекты, они создаются для производства определенной продукции, выполнения и оказания услуг с целью удовлетворения потребностей людей и получения выгоды (прибыли).

*Фирма – организация, использующая ресурсы для производства товара или услуги с целью получения прибыли, владеющая и управляющая одним или несколькими предприятиями.*

*Предприятие -* первичное технологическое образование.

Общая классификация фирм и предприятий происходит по следующим признакам:

 • *по сферам деятельности;*

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

• *по организационно-правовым признакам*

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

**7.2. Ценные бумаги и фондовая биржа**

*Ценная бумага* — это особая форма существования капитала, которая заменяет его реальные формы, выражает имущественные отношения, может самостоятельно обращаться на рынке как товар и приносить доход.
 ***Ценные бумаги*** – денежные документы, удостоверяющие выраженные в них и реализуемые посредством предъявления или передачи имущественные права или отношения займа владельца ценной бумаги по отношению к эмитенту.

**Эмитент ценных бумаг** – юридическое лицо, которое от своего имени выпускает ценные бумаги и обязуется выполнить обязательства, вытекающие из условий выпуска ценных бумаг.

***Инвестор*** – физическое или юридическое лицо, владеющее ценными бумагами. Ценные бумаги могут выпускаться в виде отпечатанных на бумаге бланков или в форме записей на счетах.

*К* ***ценным бумагам относятся***: акции, облигации, векселя, чеки, коносаменты, складские свидетельства (варранты), аккредитивы; лотерейные билеты (если на них выпал выигрыш).

Ценные бумаги могут быть: ***предъявительские*, *ордерные*, *именные.***

***Предъявительские*** выписываются без указания лица, которому следует произвести исполнение, а потому осуществить выраженное
в них право может любое лицо, их предъявляющее. Они обладают повышенной обороноспособностью, т. к. передаются путем простого вручения новому владельцу.

***Ордерные*** выписываются на определенное лицо, но с одновременным указанием, что исполнение по ним может быть произведено не только обозначенному лицу, но и его «приказу» (ордеру) любому другому лицу, достаточно совершить передаточную надпись на самой ценной бумаге, что может сделать и любой последующий держатель.

***Именная ценная бумага*** выписывается на имя определенного лица, которое только и может реализовать выраженное в ней право. Передача ее практически невозможна (они необоротны или осложненной оборотности).

**Краткая характеристика отдельных видов ценных бумаг:**

 ***Облигация*** *–* ценная бумага, удостоверяющая право ее владельца на получение от лица, выпустившего облигацию, ее номинальной стоимости в определенный срок, а также проценты от стоимости либо иного имущественного права. Облигации выпускаются сериями, состоящими из однородных ценных бумаг с равной номинальной стоимостью и одинаковыми условиями выпуска и погашения.

 ***Чек*** *–* документ, содержащий, безусловный приказ владельца текущего счета банку о выплате указанной суммы определенному лицу или предъявителю. ***Чекодатель*** – юридическое лицо или физическое лицо, в том числе индивидуальный предприниматель, осуществляющий платеж за товары или услуги посредством чека. ***Виды чеков*: *предъявительские*** *–* на предъявителя, передача простым вручением; ***именные*** – на определенное лицо; ***ордерные*** *–* в пользу определенного лица или по его приказу.

***Векселем*** является документ, составленный по установленной законом форме и содержащий безусловное обязательство или указание векселедателя выплатить владельцу векселя (векселедержателю) в установленный срок определенную сумму. Вексельное обязательство может быть выражено либо в форме ***простого векселя***(соло-векселя), либо в форме ***переводного векселя*** (тратты).

 ***Акция*** *–* ценная бумага, свидетельствующая о внесении определенной доли в капитал акционерного общества. Дает право на получение части прибыли в виде дивиденда.

***Казначейские обязательства*** государства – государственные ценные бумаги, дающие их владельцам право на получение фиксированного дохода в течение всего срока владения ими. Они всегда являются предъявительскими ценными бумагами. Выпускаются не банками, а Министерством финансов республики. Полученные по ним суммы зачисляются в госбюджет, за счет которого и производятся по ним выплаты. Это средства кредитования населением государства.

***Сберегательный и депозитный сертификат банка*** письменные свидетельства банка, удостоверяющие право вкладчика на получение по истечении установленного срока депонированной суммы (свободные денежные средства граждан и организаций, сданные на хранение, (депонированные) в банк) и процентов по ней.

***Коносамент*** – документ, определяющий взаимоотношения перевозчика и грузовладельца в процессе транспортировки груза в международном судоходстве, дающий право его держателю распоряжаться указанным в нем грузом, включая право на получение его от перевозчика.

***Складское свидетельство* (*варрант***) выдается товарным складом (хранителем) в подтверждение факта заключения договора хранения и принятия товара на хранение, а держатель свидетельства получает право распоряжаться товаром в то же время, когда товар находится на хранении.

**Государственное регулирование рынка ценных *бумаг***осуществляется с целью выполнения требований законов и других нормативных актов, определяющих права и обязанности каждого профессионального участника рынка ценных бумаг по ряду направлений, начиная от регистрации выпуска ценных бумаг и завершая правами органов государственного управления по регулированию рынка ценных бумаг.

***Участники рынка ценных бумаг***: эмитенты; инвестиционные институты; организации, специализирующиеся на обслуживании рынка; саморегулируемые организации; государственные органы регулирования и контроля; инфраструктура рынка; инвесторы.

|  |
| --- |
|  |

*Фондовая биржа* представляет собой определенным образом организованный рынок, на котором владельцы ценных бумаг совершают через членов биржи, выступающих в качестве посредников, сделки купли-продажи. Контингент членов биржи состоит из индивидуальных торговцев ценными бумагами и кредитно-финансовых институтов.

  В качестве товара на этом рынке выступают ценные бумаги — акции, облигации и т. п., а в качестве цен этих товаров — курсы этих бумаг.

  Цель контрольной деятельности биржи — обеспечение достоверности котировки ценных бумаг и надежности биржевой торговли.

  Благодаря бирже инвесторы получают возможность легко превратить ценные бумаги в деньги, это дает возможность вкладывать в ценные бумаги не только сбережение долгосрочного характера, а и временно свободные средства.