

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ
БЕЛОРУССКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

Факультет технологии управления и гуманитаризации

Кафедра «Экономика и право»

**Электронный учебно-методический комплекс
по учебной дисциплине
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ**

для студентов специальностей 25 «Экономика»

Минск ◊ БНТУ ◊ 2020

Под общей редакцией С.Ю. Солодовникова

Составители :

С.Ю. Солодовников (тема 3), В.Н. Федосенко (тема 2, 5, 7, 9, 10),
Н.В. Зайцева (тема 1, 4, 6, 13), И.А. Сучкова (тема 8, 11, 12), Т.В. Кузьмицкая
(тема 3)

Рецензенты :

кафедра денежного обращения, кредита и фондового рынка БГЭУ

Гурский В.Л. к.э.н, доцент, заведующий отделом экономики ЖКХ
Института жилищно-коммунального хозяйства Национальной академии наук
Беларуси.

Электронный учебно-методический комплекс по учебной дисциплине
«Экономическая теория» включает разделы: теоретический, практический,
контроля знаний и вспомогательный, в которых содержатся конспект лекций;
планы практических (семинарских) занятий; перечень контрольных вопросов
для подготовки к экзамену; элементы учебной программы дисциплины.
Предназначен для самостоятельной работы студентов экономических
специальностей как дневного, так и заочного отделений высших учебных
заведений.

Белорусский национальный технический университет
пр-т Независимости, 65, г. Минск, Республика Беларусь

Тел.(017) 292-77-52 факс (017) 292-91-37

Тел. (017) 292 93 54 e-mail: economica@bntu.by

<http://www.bntu.by>

© БНТУ, 2020

© С.Ю. Солодовников, В.Н. Федосенко, Н.В. Зайцева, И.А. Сучкова,
Т.В. Кузьмицкая, 2020

© Кузьмицкая Т.В., компьютерный дизайн, 2020

Перечень материалов

Тексты лекций, методические материалы к практическим занятиям, материалы для проведения контроля знаний, элементы учебной программы дисциплины.

Пояснительная записка

Цель ЭУМК «Экономическая теория»

Целью электронного учебно-методического комплекса по учебной дисциплине «*Экономическая теория*» (далее – ЭУМК) является развитие экономического мышления студентов, формирование у них базовых экономических знаний на основе изучения достижений отечественной и мировой экономической мысли.

Особенности структурирования и подачи учебного материала

ЭУМК включает следующие разделы: теоретический, практический, контроля знаний, вспомогательный.

В теоретическом разделе представлен конспект лекций по дисциплине «*Экономическая теория*».

Практический раздел ЭУМК содержит планы семинарских занятий.

Раздел контроля знаний ЭУМК содержит: перечень экзаменационных по дисциплине.

Вспомогательный раздел ЭУМК включает в себя: учебную программу изучаемой дисциплины; тематический план лекций с указанием количества аудиторных часов, отводимых на лекции и практические занятия по каждой теме; список рекомендуемой учебной литературы по дисциплине.

Содержание

РАЗДЕЛ 1 КОНСПЕКТ ЛЕКЦИЙ ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ «ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ»	9
ТЕМА 1 ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ: ПРЕДМЕТ И МЕТОД	9
1.1 Понятие экономической теории.....	9
1.2 Предмет и функции экономической теории	10
ТЕМА 2 ПОТРЕБНОСТИ И РЕСУРСЫ. ПРОБЛЕМА ВЫБОРА В ЭКОНОМИКЕ	11
2.1 Потребности, их классификация и основные характеристики ...	11
2.2 Ресурсы и факторы производства, их классификация	13
2.3 Экономические блага и их классификация.....	15
2.4 Ограниченность ресурсов и проблема выбора в экономике. Производственные возможности экономики	17
2.5 Производство, воспроизводство, экономический рост.....	18
ТЕМА 3 ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ	19
3.1 Экономическая система общества. Экономические институты ..	19
3.2 Понятие собственности	24
3.3 Субъекты экономических отношений	30
ТЕМА 4 РЫНОЧНАЯ ЭКОНОМИКА И ЕЕ МОДЕЛИ	33
4.1 Рынок: понятие, условия возникновения, функции, основные черты. Рыночная инфраструктура.....	33
4.2 Конкуренция в механизме рынка, ее виды. Совершенная и несовершенная конкуренция.....	34
4.3 Несовершенства (фиаско) рынка и необходимость государственного регулирования экономики.	36
4.4 Модели рыночной экономики.	37
4.5 Особенности белорусской национальной модели развития.....	37
ТЕМА 5 СПРОС, ПРЕДЛОЖЕНИЕ И РЫНОЧНОЕ РАВНОВЕСИЕ	38
5.1 Спрос и факторы, его определяющие	38
5.2 Рыночное предложение и его детерминанты	39
5.3 Отраслевое рыночное равновесие. Товарный дефицит и товарные излишки. Изменение спроса и предложение и их влияние на цену...	40
ТЕМА 6 ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ	43
6.1 Понятие эластичности.....	43
6.2 Эластичность спроса	43
6.3 Эластичность предложения	45
6.4 Точечная и дуговая эластичность	46
ТЕМА 7 ОСНОВЫ ПОВЕДЕНИЯ СУБЪЕКТОВ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ ...	47
7.4 Фирма (организация) как хозяйствующий субъект	50
7.5 Производственная функция. Производственные периоды. Производственный выбор фирмы в краткосрочном периоде. Закон убывающей предельной производительности	52
7.6 Производственный выбор фирмы в долгосрочном периоде. Изокванта. Предельная норма технологического замещения.....	57
7.8 Издержки производства в краткосрочном периоде	60

7.9 Издержки производства в долгосрочном периоде. Эффект масштаба	62
7.10 Изокоста. Равновесие производителя	63
7.11 Доход и прибыль предприятия.....	65
7.12 Государство как экономический субъект. Микроэкономическое регулирование, его цели и инструменты.....	68
ТЕМА 8 ОСНОВНЫЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ	69
8.1 Понятие национальной экономики и ее структуры.....	69
8.2 Система национальных счетов. Основные макроэкономические показатели.....	70
8.3 Методы расчета валового внутреннего продукта	73
8.4 Сущность национального богатства, его структура.....	75
ТЕМА 9 ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ СИСТЕМА	77
9.1 Сущность денег и их функции. Эволюция денег	77
ТЕМА 10 ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА	81
10.1 Понятие финансов и их функции.....	81
10.2 Финансовая система и ее структура.....	82
10.3 Налогообложение: сущность, принципы, виды налогов	83
10.4 Госбюджет и его функции.....	85
10.5 Бюджетный профицит и бюджетный дефицит	86
ТЕМА 11 ОБЩЕЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ: МОДЕЛЬ СОВОКУПНОГО СПРОСА И СОВОКУПНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ (МОДЕЛЬ AD-AS).....	87
11.1 Совокупный спрос, его элементы и факторы.	87
11.2 Совокупное предложение, его элементы и факторы	91
11.3 Макроэкономическое равновесие в модели AD-AS.	93
ТЕМА 12 МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕСТАБИЛЬНОСТЬ И ФОРМЫ ЕЕ ПРОЯВЛЕНИЯ	97
12.1 Циклический характер экономическое развитие и его причины. Экономический цикл и его фазы.	97
12.2 Инфляция, ее определение и измерение. Причины, формы и последствия инфляции.....	100
12.3 Безработица. Типы безработицы. Определение уровня безработицы. Экономические и социальные последствия безработицы.....	104
ТЕМА 13 МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ЕЕ РАЗВИТИЯ	108
13.1 Мировая экономика и предпосылки ее становления.	108
13.2 Формы международных экономических отношений.....	109
13.3 Фиксированный и плавающий валютный курс. Спрос на валюту. Предложение валюты	110
13.4 Республика Беларусь в мировом хозяйстве.....	110
РАЗДЕЛ 2 ПРАКТИЧЕСКИЙ.....	113
ПЛАНЫ СЕМИНАРСКИХ ЗАНЯТИЙ.....	113
РАЗДЕЛ 3 КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ.....	117
ВОПРОСЫ К ЭКЗАМЕНУ	117
РАЗДЕЛ 4 ВСПОМОГАТЕЛЬНЫЙ РАЗДЕЛ	120

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКАЯ КАРТА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ.....	125
ИНФОРМАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ.....	126
Список литературы.....	126

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Учебная программа по учебной дисциплине «Экономическая теория» разработана для студентов специальностей 25 «Экономика».

Цель изучения учебной дисциплины «Экономическая теория» – развитие экономического мышления студентов, формирование у них базовых экономических знаний на основе изучения достижений отечественной и мировой экономической мысли.

Задачи учебной дисциплины:

- развить у студентов навыки анализа экономической информации;
- обеспечить усвоение студентами фундаментальных проблем экономического развития, основных экономических категорий;
- изучить принципы функционирования экономических систем, определяющие поведение экономических субъектов;
- исследовать важнейшие формы регулирования экономики;
- сформировать понимание основных принципов функционирования субъектов хозяйствования и рынков товаров;
- выявить особенности развития экономики Республики Беларусь на современном этапе;
- создать методологическую основу для освоения учебных дисциплин «Микроэкономика» и «Макроэкономика».

В результате изучения учебной дисциплины студент должен

знать:

- мотивы поведения потребителей и товаропроизводителей;
- механизмы функционирования денежно-кредитной и финансовой систем;
- особенности протекания экономических процессов в Республике Беларусь;

уметь:

- анализировать и систематизировать экономическую информацию;
- применять полученные знания при принятии производственных решений в будущей профессиональной деятельности;
- компетентно излагать и обосновывать свою точку зрения при обсуждении экономических проблем;

владеть:

- базовыми теоретическими знаниями для решения практических задач;
- навыками анализа источников информации для проведения экономических расчетов.

Для оценки достижений студента рекомендуется использовать следующий диагностический инструментарий:

- устный и письменный опрос во время практических занятий;
- проведение текущих контрольных работ (заданий) по отдельным темам;
- сдача экзамена (зачета).

Методические рекомендации по организации и выполнению самостоятельной работы студентов

При изучении дисциплины рекомендуется использовать следующие формы самостоятельной работы:

- самостоятельная работа в виде решения индивидуальных задач в аудитории во время проведения практических занятий под контролем преподавателя в соответствии с расписанием;

Методы (технологии) обучения

Основными методами (технологиями) обучения, отвечающими целям изучения дисциплины, являются:

- элементы проблемного обучения (проблемное изложение, вариативное изложение, частично-поисковый метод), реализуемые на лекционных занятиях;

- элементы учебно-исследовательской деятельности, творческого подхода, реализуемые на практических занятиях (или лабораторных работах) и при самостоятельной работе;

- коммуникативные технологии (дискуссия, учебные дебаты, мозговой штурм и другие формы и методы), реализуемые на практических занятиях и конференциях.

Согласно учебным планам на изучение учебной дисциплины отведено:

- для очной формы получения высшего образования всего 188 ч., из них аудиторных – 86 часов, в том числе лекции – 50 часов, семинарские занятия – 36 часов.

РАЗДЕЛ 1 КОНСПЕКТ ЛЕКЦИЙ ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ «ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ»

ТЕМА 1 ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ: ПРЕДМЕТ И МЕТОД

1.1 Понятие экономической теории

Экономическая теория, как наука, прошла значительный путь становления и развития. Она является наукой, которая первоначально возникла как наука ведения домашнего хозяйства. Еще в эпоху первобытнообщинного строя люди владели определенными знаниями и навыками о ведении хозяйства, о распределении и обмене благ. Причем данные нормы и правила рассматривались не только с экономической точки зрения, но и с точки зрения религиозной морали. Они были т.н. «прописными истинами», своеобразными нормами поведения людей.

К начальным идеям по экономике относят древнеиндийские «Законы Ману» (IV-III вв. до н. э.), «Артхашастра» (II в. до н. э.), вавилонские «Законы царя Хаммурапи» (XVIII до н. э.), древнекитайскую «Книга перемен».

Становление экономической теории как науки, или систематизированного знания, относят к XVII столетию и далее, периоду активного развития и становления капиталистических отношений.

Еще в 1615 г. француз Антуан де Монкретьен публикует свой «Трактат политической экономии», где и использовал термин «политическая экономия» (*political economy*), который и обозначил будущую науку.

В своем развитии экономическая наука прошла несколько этапов, каждый из которых соответствовал определенным экономическим этапам, опираясь на сложившуюся политическую конъюнктуру.

В настоящем пособии (комплексе) термин экономика используется как «экономическая теория» или «экономическая наука».

Экономическая теория – это наука о хозяйственной деятельности людей и выборе наиболее эффективных способов удовлетворения их безграничных потребностей путем рационального использования, как правило, ограниченных ресурсов.

Экономическая теория имеет свою *структуру*, в которой различают 4 основных раздела:

Экономическая теория раскрывает общую теорию экономической науки, ее структуры, критерии типологии, характеризует основные типы, моделей, определяет общие предпосылки их особенности и тенденции развития.

Микроэкономика часть экономической теории, изучающая деятельность отдельных экономических субъектов (домашнего хозяйства, предприятий, фирм, отдельных субъектов хозяйствования),

Макроэкономика изучает функционирование национальной экономической системы и всего народного хозяйства страны.

Мировая экономика изучает экономическое взаимодействие между странами, регионами и различными международными объединениями, и структурами.

1.2 Предмет и функции экономической теории

Экономическая теория, как и любая наука имеет свой предмет и объект исследования.

Предметом экономической теории выступают экономические отношения, которые складываются в условиях исторического и общественного развития, которые формируются и устанавливаются в процессе взаимодействия производства, распределения, обмена и потребления материальных благ и услуг в условиях ограниченных ресурсов.

Объектом изучения является экономическая жизнь общества.

Экономическая теория в своём арсенале использует широкий спектр *методов* научного познания. К ним относятся как *общенаучные*, так и *специальные* методы исследования. К *общенаучным* относятся методы: научной абстракции; анализа и синтеза; исторического и логического подхода; индукции и дедукции; диалектический и т.д.

Специальные методы это: экономико-математический метод, эконометрический; метод экономического эксперимента и т.д.

Функции экономической теории.

- *Познавательная функция.* Заключается в изучении процессов, причин и факторов различных экономических явлений. Также позволяет устанавливать взаимосвязи между отдельными процессами и явлениями экономики. Проявляется в формировании теоретических знаний на основе анализа, представленных в форме литературных научных материалов, практических схем и исторических данных.

- *Практическая функция.* Заключается в формировании схем и принципов экономической деятельности государства, разработке конкретных принципов и способов рационального хозяйства.

- *Методологическая функция.* Данная функция экономической теории является методологической основой для других, отраслевых экономике наук, таких как: экономическая география, экономическая статистика, ценообразование и т.д.

- *Образовательная функция.* Заключается в формировании у общества определенного мировоззрения в отношении различных экономических явлений, что отражается на межличностных отношениях в социальной жизни общества, а также идеологии. Это, прежде всего, трудовые отношения, экономическая культура, а также права, свобода и обязанности населения перед государством и обществом.

- *Критическая или аналитическая функция.* Подразумевает оценку и выявление недостатков различных форм производства и распределения, а также понимание дифференциальных подходов и в отношении определенных явлений в хозяйственной деятельности государства или предприятия.

- *Прогностическая функция.* Заключается в способности разработки перспективных направлений развития на основе анализа экономических явлений и процессов.

ТЕМА 2 ПОТРЕБНОСТИ И РЕСУРСЫ. ПРОБЛЕМА ВЫБОРА В ЭКОНОМИКЕ

2.1 Потребности, их классификация и основные характеристики

Основой жизни людей является их производственная деятельность. Ведь природа не дает в готовом виде всего того, что необходимо людям для удовлетворения их разнообразных потребностей. Поэтому они вынуждены добывать, создавать или производить разнообразные блага, способные удовлетворять те или иные их потребности. Отсюда следует, что люди включаются в производственную деятельность под воздействием своих многочисленных потребностей. Поэтому потребности выступают как импульс производства и его конечная цель.

В самом общем виде потребность можно определить как наличие нужды человека в чем-либо необходимом для поддержания и улучшения его жизнедеятельности. Потребность может проявляться и как состояние неудовлетворенности, испытываемое человеком, из которого он хочет выйти, и как состояние удовлетворенности, которое он стремится продлить. Потребности обладают свойством историчности и безграничности. С развитием общества происходит видоизменение потребностей, исчезновение одних и появления других, новых, в результате чего круг потребностей расширяется, их структура меняется. Исчезновению одних потребностей и появлению новых способствует производство. Именно производство формирует потребности, поскольку постоянно создает все новые и новые блага, которые делают жизнь людей более комфортной, порождая тем самым у них потребность в этих благах. Эта взаимосвязь между потребностями и производством, их взаимная зависимость отражается *законом возвышения потребностей*: по мере развития общественного прогресса и производства происходит рост и видоизменение потребностей, качественное улучшение их структуры.

Экономическая теория изучает экономические потребности, т.е. те потребности, для удовлетворения которых необходимо производство различных благ. Эти блага, полученные в результате производственной деятельности и способные удовлетворять те или иные потребности, получили название *экономических благ*.

Экономические потребности людей, как было отмечено, безграничны и имеют свойство возрастать. Поэтому для их классификации используют различные критерии. С позиции субъектов потребностей экономические потребности подразделяются на две большие группы: производственные потребности и непроизводственные (личные). *Производственные потребности* обусловлены требованиями нормального функционирования

производственного процесса без удовлетворения которых производство невозможно. Это потребности хозяйствующих субъектов (предпринимателей, предприятий, организаций) в производственных ресурсах: производственных зданиях, оборудовании, сырье, работниках. *Непроизводственные (личные) потребности* – это потребности людей в потребительских благах, необходимых для их жизни и развития. Если за основу классификации личных потребностей принять положения американского психолога и экономиста А. Маслоу, то мы получим так называемую пирамиду из пяти групп потребностей: в основании пирамиды располагаются самые насущные физиологические потребности человека, далее – потребности в безопасности и самосохранении, затем идут социальные потребности (стремление принадлежать к определенному кругу людей, ощущать их поддержку), и наконец, потребности человека в самореализации и развитии.

С точки зрения роли, которую играет удовлетворение потребностей в воспроизводстве человека как личности и как работника, выделяют *физиологические, интеллектуальные и социальные потребности*. По степени настоятельности личные потребности подразделяются на первичные и вторичные. *Первичные* (потребность в пище, например) не могут быть заменены одни другими. Они не изменяются в течение длительного времени, степень их напряженности по мере потребления экономических благ быстро снижается. *Вторичные* потребности (например, потребности досуга: спорт, кино, театр и т.д.) как правило, взаимозаменяемы. С точки зрения носителей (субъектов) потребностей следует различать потребности *отдельных индивидуумов* и *общественные* потребности. В учебной литературе используют и другие критерии классификации потребностей¹.

Экономические потребности, как было отмечено в начале параграфа, выступают импульсом производства. Но чтобы стать импульсом для осуществления производственной деятельности и быть побудителем этой деятельности, экономические потребности должны быть осознаны людьми. Только осознанные людьми потребности заставляют их искать пути и средства удовлетворения этих потребностей, побуждая людей к определенным действиям, направленным на удовлетворение своих потребностей, становясь тем самым экономическим интересом. Таким образом, *экономические интересы* – это осознанные и осмысленные людьми экономические потребности, побуждающие их к деятельности, направленной на удовлетворение этих потребностей.

Многообразие экономических субъектов, носителей различных потребностей, определяет многообразие их экономических интересов. Различают личные интересы, интересы группы, коллективов и общественные интересы.

¹ Курс экономической теории для неэкономических специальностей: учебное пособие / под ред. М.И. Ноздрина-Плотницкого. Э.И. Лобковича. – Минск: Амалфея: Мисанта, 2016. – С. 53 – 56.

2.2 Ресурсы и факторы производства, их классификация

Производственная деятельность людей, как было установлено в предыдущем вопросе, является основой их жизни. Под *производством* в широком смысле следует понимать деятельность людей, направленную на добывание, получение или создание материальных благ или услуг. Но для того чтобы организовать и осуществлять производство необходимых благ и услуг нужны *производственные* или *экономические ресурсы*. Производственные или экономические ресурсы – это совокупность природных, людских и произведенных людьми средств и возможностей, необходимых и достаточных для организации и осуществления производственной деятельности.

Выделяют четыре группы экономических ресурсов:

1) *природные ресурсы* – это потенциально пригодная часть природной среды, которая используется или может быть использована в производственной деятельности. Это могут быть как сама земля, так и лесные и водные ресурсы, запасы полезных ископаемых и пр.;

2) *трудовые ресурсы* – это трудоспособная часть населения;

3) *материальные ресурсы* – это произведенные людьми средства производства: производственные здания, машины и оборудование, сырье и материалы и др.;

4) *финансовые ресурсы* – это денежные средства, необходимые для организации и осуществления производственной деятельности.

Следует особо подчеркнуть, что все экономические ресурсы имеются в ограниченном количестве. Это означает, что их количество на данный момент времени недостаточно для осуществления выпуска такого объема необходимых благ, способного удовлетворить существующие на данный момент потребности людей. К тому же среди экономических ресурсов имеются исчерпаемые и неисчерпаемые ресурсы, воспроизводимые и невозпроизводимые. Все это обуславливает необходимость их эффективного использования.

Экономические ресурсы подразделяются на вовлеченные в производственный процесс и не вовлеченные, т.е. резервные. Реально вовлеченные в производственный процесс ресурсы становятся *факторами производства*. Факторы производства оказывают решающее воздействие на возможности и результативность производства. От их количества и качественных характеристик непосредственно зависит объем производимых экономических благ.

Факторы производства многообразны, а потому их определенным образом классифицируют. В качестве основных факторов производства выделяют землю, капитал, труд и предпринимательский фактор.

Земля – это естественный фактор. К нему относятся все «даровые блага природы», применяемые в производственной деятельности. Это земли сельскохозяйственного и не сельскохозяйственного назначения, месторождения полезных ископаемых, леса, водные ресурсы.

Капитал как фактор производства представляет собой совокупность средств производства (здания, сооружения, оборудование, сырье, материалы, энергетические ресурсы), созданных людьми и используемых в производственном процессе. Причем одни из них (здания, сооружения, оборудование) используются в производственном процессе длительный период времени. В процессе использования они постепенно изнашиваются и теряют в какой-то мере свои потребительские свойства, сохраняя при этом в течение нормативного срока службы свои функциональные свойства. По истечении этого срока их заменяют новыми.

Другая часть средств производства (сырье, материалы, энергетические ресурсы) потребляются в течение одного производственного цикла, т.е. периода времени изготовления единицы продукции. В течение этого времени эта часть средств производства материализуется в производимую продукцию и исчезает физически.

Естественно, что для обеспечения непрерывности производственного процесса, стоимость этих различных составных частей средств производства должна компенсироваться. И она компенсируется через стоимость производимой продукции. Но осуществляется эта компенсация по-разному. В связи с этим капитал как фактор производства подразделяется на основной и оборотный.

Основной капитал – это та часть средств производства, которые длительное время используются в производственном процессе и стоимость которых включается в затраты производимой продукции по частям в течение всего срока их использования. Это значит, что деньги, использованные хозяйствующим субъектом на приобретение различных элементов основного капитала, будут возвращаться к нему по частям на протяжении всего срока их эксплуатации.

Оборотный капитал – это часть средств производства, которые расходуются (потребляются) за один производственный цикл и стоимость которых полностью включается в затраты производимой продукции и полностью возвращается предпринимателю после реализации продукции.

Основной капитал длительный период времени используется в производственном процессе, в течение которого он подвергается износу. Различают физический и моральный износ основного капитала. Физический износ – это потеря основным капиталом части своей стоимости вследствие ее включения в затраты производимой продукции и в какой-то мере потребительских свойств. Моральный износ – это потеря основным капиталом части своей стоимости или из-за появления аналогичных, но более дешевых машин и оборудования вследствие снижения затрат на их производство, или выпуска новой, более совершенной и более производительной техники. Использование последней с учетом цены покупки и затрат на ее эксплуатацию экономичнее, чем старой техники. Отсюда следует, что использовать морально устаревшее оборудование экономически не эффективно, так как затраты на производство единицы продукции у предприятий, имеющих такое

оборудование, будет выше. А, следовательно, и прибыль от продажи одной единицы продукции у них будет ниже.

Износ основного капитала обуславливает необходимость его замены или обновления по истечении нормативного срока его службы, что требует накопления определенных денежных средств. Эти средства накапливаются посредством амортизации основного капитала. *Амортизация* – это процесс возмещения в денежной форме износа основного капитала путем включения части его стоимости в затраты на производство выпускаемой продукции в течение нормативного срока его эксплуатации. Поэтому в структуре затрат на производство продукции выделяют статью «Амортизация основного капитала». Амортизационные отчисления производятся в соответствии с нормой амортизации, которая рассчитывается в процентах путем деления годовой суммы амортизационных отчислений на стоимость основного капитала.

Под *трудом* как фактором производства экономическая теория понимает совокупность физических и умственных способностей людей, их знаний и опыта, применяемых в производстве. Труд же сам по себе представляет любую интеллектуальную или физическую деятельность, связанную с использованием умственных, физических, профессиональных способностей человека и направленную на создание материальных благ или оказание услуг.

Предпринимательский фактор – это особый вид людского ресурса, заключающегося не только в способности эффективно координировать, комбинировать и использовать все другие факторы производства, но и их умении предугадывать рыночную ситуацию, управлять риском и минимизировать вероятность нежелательных последствий. Можно сказать, что предпринимательский фактор – это особый дар немногих руководителей и предпринимателей, наделенных способностью предвидеть, рисковать, принимать нестандартные решения в стандартных и, особенно, в нестандартных ситуациях, позволяющий руководимым ими предприятиям и фирмам добиваться успеха в сложных, зачастую непредсказуемых рыночных ситуациях.

Наряду с рассмотренными основными факторами производства выделяют так называемые *специфические* факторы, такие, как наука, информация, использование которых оказывает большое влияние на результаты хозяйственной деятельности.

2.3 Экономические блага и их классификация

Существование потребностей предполагает наличие средств, необходимых для их удовлетворения. Средства (вещи, услуги), пригодные для удовлетворения потребностей, называются благами. Часть благ создано природой. Это так называемые *естественные* или *свободные блага*. Те же блага, которые получены вследствие производственной деятельности, называют *экономическими благами*. Характерной особенностью этих благ

является их количественная ограниченность или редкость. Это значит, что их количество ограничено по сравнению с потребностями, которые они удовлетворяют. Дело в том, что экономические блага необходимо создавать, производить. А поскольку возможности их производства ограничены недостатком производственных ресурсов, то редки и экономические блага. Редкость экономических благ в данном случае означает, что количества этих благ, произведенных на тот или иной момент времени недостаточно для удовлетворения существующих на данный момент экономических потребностей людей.

Экономические блага весьма разнообразны. Все их многообразие можно сгруппировать в зависимости от определенных признаков.

Исходя из функционального назначения, блага подразделяются на *потребительские (конечные) блага*, идущие на удовлетворение потребностей населения и *производственные (инвестиционные)*, используемые в процессе производства.

По роли в потреблении блага делятся на *предметы первой необходимости* (пища, одежда) и *предметы роскоши* (картины, яхты). По продолжительности использования блага бывают *долговременные* (здания, станки, машины) и *недолговременными* (продукты питания, топливо).

В зависимости от количества потребителей, пользующихся благами, они делятся на *частные блага* (например, ваша одежда) и *общественные* (автомагистрали и национальная оборона, маяки и чистый воздух). Большая часть предлагаемых производителями и находящих спрос у потребителя благ представляют собой блага, предназначенные для личного потребления, или частные блага. Благо является частным, если, будучи потребленным одним лицом, оно не может одновременно быть потребленным другим лицом. Но существуют также блага, которые могут потребляться сразу многими одновременно без того, чтобы потребление кого-либо одного уменьшало потребление другого. Они называются общественными благами. Отличительными чертами общественных благ являются неизбирательность и неисключаемость их из потребления отдельных лиц. Благо является общественным, если будучи даже потребленным одним лицом, оно при этом доступно для потребления другим.

Блага подразделяются на взаимозаменяемые (субституты или заменители) и взаимодополняемые (комплементарные). Те блага, которые могут замещать друг друга в удовлетворении одной и той же потребности (например, личный транспорт и транспорт общественный, нефть, каменный уголь или торф как топливо и др.) являются *взаимозаменяемыми благами* или *субститутами*. Блага, которые могут удовлетворять определенную потребность только в том случае, если используются в совокупности – это *взаимодополняемые* или *комплементарные блага* (например, автомобиль не может двигаться без топлива, фотоаппарат не работает без фотопленки и т.д.).

2.4 Ограниченность ресурсов и проблема выбора в экономике. Производственные возможности экономики

В своей совокупности потребности людей безграничны. Более того, имеет место их количественный рост и качественное улучшение их структуры. Возможности же производства ограничены редкостью ресурсов (вследствие чего редки и экономические блага). Кроме того, любой ресурс, как правило, имеет множество вариантов использования, т.е. он может быть использован в производстве различных благ. В силу этого общество в каждый данный момент сталкивается с необходимостью осуществлять определенный выбор, т.е. решать, какие товары и услуги следует производить, а от производства каких следует отказаться, как их следует производить, т.е. какие технологии задействовать, и какие ресурсы использовать. Решение этих проблем носит название проблемы выбора в экономике, т.е. определения направлений и способов использования ограниченных ресурсов.

Поскольку ресурсы ограничены, экономика в любой момент времени располагает определенными *производственными возможностями*, под которыми понимают тот максимально возможный объем разнообразных благ, который экономика может произвести, обеспечив полную занятость (полное использование) имеющихся факторов производства и их эффективное использование.

Производственные возможности экономики используются для производства альтернативных благ. Если исходить из того, что все производимые в стране блага по характеру конечного использования подразделяются на предметы потребления и средства производства, то графически производственные возможности экономики можно изобразить в виде кривой производственных возможностей.

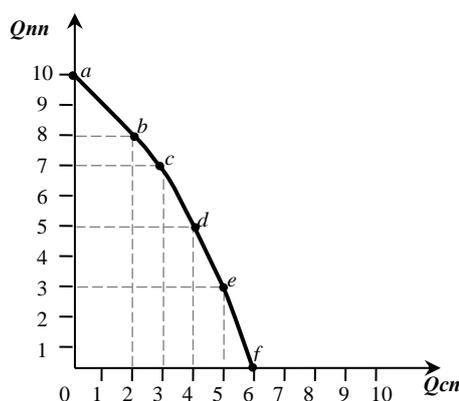


Рисунок 2.1 – Кривая производственных возможностей экономики

Кривая производственных возможностей определяет границу возможностей экономики. Каждая точка на этой кривой представляет

максимально возможный объем двух видов продуктов (в нашем примере средств производства и предметов потребления), который экономика страны может произвести при данном количестве производственных факторов. И если экономика функционирует на пределе своих производственных возможностей, то это значит, что обеспечена полная занятость имеющихся факторов производства и их эффективное использование, и достигнут потенциально возможный объем производства.

В связи с тем, что ресурсы ограничены, экономика, функционирующая на пределе своих производственных возможностей, не может производить одновременно сколь угодно большое количество всех желаемых продуктов. Поэтому всякое увеличение производства одних продуктов потребует отвлечения ресурсов из производства альтернативных благ. В результате производство последних уменьшится. Следовательно, в любой момент времени экономика, работающая на пределе производственных возможностей, должна жертвовать (т.е. сокращать объем выпуска) каким-то количеством одного продукта, чтобы получить большее количество другого, более нужного на данный момент, продукта.

Количество одного продукта, от которого следует отказаться или которым нужно пожертвовать, чтобы получить одну дополнительную единицу другого, более нужного продукта, называется вмененными издержками производства этого продукта.

Вмененные издержки имеют свойство возрастать. Их рост обусловлен тем, что производственные ресурсы не являются полностью взаимозаменяемыми, а потому они не могут обеспечить одинаковую отдачу или продуктивность при их использовании в производстве альтернативных продуктов. Делая выбор в пользу производства дополнительной единицы альтернативного продукта, сначала, как правило, привлекают ресурсы наиболее пригодные для производства данного продукта и которые, вследствие этого, дают большую отдачу. Поэтому для производства дополнительной единицы более нужного продукта требуется отвлекать меньшее количество ресурсов с производства другого продукта. Однако необходимость увеличения производства альтернативного продукта вынуждает в дальнейшем использовать для его производства и менее пригодные ресурсы, с меньшей производительностью. Поэтому для производства каждой дополнительной единицы альтернативного продукта таких ресурсов уже требуется все больше и больше и, следовательно, приходится жертвовать (т.е. недопроизводить) все большим и большим количеством блага, от которого мы отказываемся в пользу альтернативного. Это явление получило название закона возрастающих вмененных издержек.

2.5 Производство, воспроизводство, экономический рост

В основе производственной деятельности людей лежат их потребности. Но полученные в результате этой деятельности экономические блага потребляются в процессе удовлетворения потребностей. Поэтому

необходимость постоянного удовлетворения потребностей обуславливает необходимость постоянного повторения процесса производства, т.е. осуществления воспроизводства. Процесс производства, рассматриваемый как непрерывно повторяющийся процесс, есть *воспроизводство*.

Процесс воспроизводства может происходить в неизменных масштабах, когда объем производимых благ не изменяется. В этом случае имеет место простое воспроизводство. Возможно и суженное воспроизводство, когда объем произведенных экономических благ в данном году окажется меньшим, чем в предыдущем в силу кризисных явлений в экономике. Но желаемым для экономики любой страны является обеспечение расширенного воспроизводства, когда объем производимых экономических благ из года в год увеличивается. Ведь с увеличением количества произведенных благ население имеет возможность более полно удовлетворять свои потребности даже с учетом естественного прироста населения.

Расширенное производство обуславливает *экономический рост*, под которым понимают изменение результатов производственной деятельности экономики в сторону увеличения. Проявляется этот рост в увеличении массы произведенных экономических благ. Обеспечить экономический рост в стране можно, во-первых, за счет вовлечения в производство дополнительного количества факторов производства, аналогичных используемым в настоящее время. Во-вторых, за счет вовлечения в производственный процесс качественно совершенных технически и технологически факторов производства. В первом случае, когда рост достигается за счет простого увеличения количества применяемых факторов – это экстенсивный тип. Во втором – интенсивный тип экономического роста.

ТЕМА 3 ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ

3.1 Экономическая система общества. Экономические институты

Экономическая система общества – это единый, устойчивый, организационно оформленный, относительно самостоятельный, материально-общественный комплекс, в пределах которого осуществляются внутренне взаимосвязанное производство, присвоение и социально значимое потребление материальных средств и благ для обеспечения физической жизни общества, а также для создания материальной базы, необходимой во всех остальных сферах общественной жизни. Функциональное назначение экономических отношений в самом общем плане заключается в обеспечении общества необходимыми для его существования материальными условиями, средствами, благами, иначе говоря, – в обеспечении обмена общества веществом и энергией с окружающей средой. Такая функциональная нагрузка предопределяет основополагающую роль экономической деятельности в жизни общества.

В экономической системе общества выделяются следующие роды отношений: трудовые отношения, отношения собственности, потребностные

отношения и отношения социально-экономического управления поведением субъектов. Первые три рода отношений отвечают за реализацию функции экономической системы общества. Вместе с тем, исходя из современных положений кибернетики в любой системе должен присутствовать блок (или, иначе говоря, подсистема) отвечающий за нормальное функционирование самой системы. В экономической системе общества такую функцию выполняют отношения социально-экономического управления поведением субъектов, которые представляет собой специальную совокупность отношений по поводу производства социально-необходимого поведения субъектов. Данные отношения, в отличие от трудовых отношений и отношений собственности, складывающихся по поводу создания и использования материальных благ, возникает по поводу самих экономических отношений, их организационных форм и способов организации. Отношения социально-экономического управления формируют принципиальную социально-экономическую диспозицию сторон и их общий статус в экономической системе.

Существование и развитие человеческого общества, обеспечивающие его материальной базы возможно лишь на основе труда. Труд представляет собой особый вид субъектно-предметных отношений, а также содержит в себе специфическую совокупность внутрисубъектных отношений. В настоящее время в литературе отношения, в которые вступают субъекты в процессе труда названы трудовыми и определяются, как отношения людей по поводу их участия в труде. Важнейшими составляющими трудовых отношений (видовыми группами) являются: функционально-технологический способ соединения рабочей силы со средствами производства; разделение и кооперация труда; перемена труда. Основными видами трудовых отношений являются общественное разделение и кооперация. Под разделением труда в экономической литературе понимается исторически определенная качественная дифференциация трудовой деятельности, приводящая к обособлению и существованию различных ее видов. Разделение труда предполагает, во-первых, наличие различных видов деятельности и персонификацию труда, во-вторых, производство законченных продуктов относительно обособленными субъектами и, в-третьих, потребность у одних субъектов в продуктах деятельности других субъектов. Под кооперацией труда понимается форма организации, обеспечивающая согласованность совместных действий работников в процессе производства. Необходимость такого согласования вытекает из качественной дифференциации трудовой деятельности. Рассмотрение разделения труда предполагает одновременное рассмотрение кооперации труда, так как первое никогда не существует без второго.

В разделении труда условно выделяют его две стороны: материально-вещественную и собственно-общественную (социальную). Материально-вещественная сторона разделения труда представляет собой специализированные средства производства, которыми человек осуществляет

свое активное воздействие на природу. Социальная сторона общественного разделения труда представляет собой персонификацию его материально-вещественной стороны (то есть социально-субъектное отражение процесса соединения со специализированными средствами производства индивида, обладающего соответствующими способностями, для их производственного потребления). Взаимосвязь и неразрывность этих сторон очевидна, так как общественное разделение труда всегда имеет какое-то материально-вещественное выражение и оно, как и любое социальное явление, всегда персонифицировано.

Наряду с выделением двух сторон общественного разделения труда, разграничивают следующие его виды: технологическое и социальное. Под технологическим разделением труда понимается такая система общественного разделения труда, которая складывается в результате дифференциации трудовой деятельности, исходя из чисто (только) технологической структуры производственного процесса. Сразу оговоримся, что чисто технологического разделения труда не бывает (как впрочем, и любых других чистых экономических отношений – это научная абстракция), на него всегда оказывают влияние социальные условия. Труд с технологической стороны – это целесообразная деятельность человека, в процессе которой он при помощи определенных орудий труда воздействует на природу и использует ее для создания потребительных стоимостей. Труд, как вечное естественное условие человеческой жизни, не зависит от какой бы то ни было ее формы, а, напротив, одинаково общее всем ее социальным формам, то есть эта сторона труда сама по себе еще не выражает социально-экономических отношений людей. Тогда данный вид разделения труда должен изменяться сразу же с изменением технологии производства и быть всегда адекватным последней. Технологическое разделение труда неминуемо влечет за собой технологическое взаимодополнение (кооперацию) индивидов, которая связывает различных субъектов разделения труда на основе технологических потребностей производства производственного процесса, исходя из выполняемых ими специфических производственных функций. Данные дифференциально-интегральные и координационно-субординационные процессы будут выступать в качестве атрибутивного фактора в образовании технологической системы производства. Коллективные действия людей всегда требуют определенного управления ими (то есть распределение трудовых условий в пространстве и времени, их координацию или сосредоточение в необходимых случаях, распределение наличных орудий труда и т. д.). Управление непосредственно связано с разделением и кооперацией труда, так как выделение самой функции управления есть выделение труда особого рода (управленческого, организаторского), которому противостоит исполнительный труд. В то же время управления требуют любые кооперативные действия индивидов. Общеизвестно, что всякий совместный труд, осуществляемый в сравнительно крупном масштабе, нуждается в большей или меньшей степени

в управлении, которое устанавливает согласованность между индивидуальными работами и выполняет общие функции, возникающие из движения ее самостоятельных органов. Поэтому, в технологическом разделении труда целесообразно выделение в качестве одной из его форм организационно-управленческую, которая будет определяться как технологической основой производства (или иначе технологическим разделением труда), так и исторически специфической, обусловленной традициями и обычаями, системой его организации и управления. Иными словами, генетически организационно-управленческое разделение труда произрастает на чисто технологической основе, но при различных конкретно-исторических, национальных и других условиях. И хотя организационно-управленческое разделение труда определяется технологической основой производства, оно в тоже время обладает относительной самостоятельностью, то есть зависит также от конкретного национально-исторического генезиса того или иного общества. Рассмотрим это несколько подробнее. Бесспорно, что производственная технология (то есть функционально-технологический способ соединения рабочей силы со средствами производства) будет в известном смысле предопределять организационные формы управления технологическим процессом. Вопрос лишь в том, до какой степени эта зависимость. Если даже предположить, что первоначально применяемая технология (прямо, непосредственно) предопределила организационно-управленческое разделение труда и последнее принимало адекватный ей характер, то с течением времени (то есть с развитием технической базы производства) такое соответствие может нарушиться. Почему? Дело в том, что в деятельности людей вообще, и в производственной в частности, при всем ее многообразии и сложности процессов, достаточно часто повторяются сходные ситуации, которые требуют от индивидов однотипных поступков. В результате многократного повторения одинаковых действий облегчается решение практических задач, вырабатываются стереотипы поведения и навыки, склонности, установки, которые “автоматически” включаются в действие при попадании индивида в привычные условия и постепенно могут принять форму обычаев, которые функционируют в тех общественных отношениях, где имеются стереотипно повторяющиеся ситуации; реализация этих отношений может кристаллизоваться в жестких стандартных действиях. Наряду с обычаями формируются традиции, которые представляют собой общие нормы, сходные с идеей, принципом и позволяющие в границах утверждаемой ею направленности поведения, более широко варьировать конкретные поступки людей. Обычаи и традиции, в свою очередь, облекаясь в форму массовых привычек, поддерживаемых силой общественного мнения, обретают огромную устойчивость, становясь своего рода хранителями достижений прошлого, хотя на известной ступени своего развития те или иные конкретные обычаи и традиции могут превращаться в тормоз общественного прогресса. На производственную деятельность индивидов неизбежно влияют те общественно-исторические условия, которые имеются налицо, даны им и

перешли от прошлого. Таким образом, применяемая технология будет определять организационно-управленческую форму разделения труда не прямо (непосредственно), а подвергаясь корректировке в зависимости от существующих обычаев и традиций конкретного социума. Итак, уже здесь может наблюдаться отставание организационных форм управления производством от потребностей, предопределяемых развитием его технологической базы. Кроме этого необходимо учитывать, что помимо материально-вещественной стороны в разделении труда существует социальная сторона, которая представлена различными субъектами со специфическими потребностями и интересами. Причем специфика их интересов определяется не только внутренними (по отношению к общественному производству) причинами, но и рядом внешних условий. Целью общественного производства является не просто производство материальных благ на основании какого-то достигнутого уровня развития технологии, а производство их наиболее экономичным способом. Для этого необходимо в полной мере активизировать использование производственных способностей субъектов. А это требует учета интересов индивидов и различных социальных общностей, в целях организации и наиболее эффективного вовлечения их в общественное производство. Для чего необходимо, даже на базе идентичной технологической базы производства, существование различных форм организационно-управленческого разделения труда, в соответствии с конкретно-историческими социальными условиями. Таким образом, видна относительная самостоятельность организации и управления производством по отношению к его технологической основе, так как последняя определяет организационно-управленческое разделение труда опосредованно. Помимо собственно трудовых отношений, в экономической системе существуют отношения их обслуживающие. Это отношения по подготовке рабочей силы, по привлечению индивидов к труду и по формированию отношений к труду. Все эти виды экономических отношений имеют большое значение для эффективного функционирования трудовых отношений и дифференцируются в разных общественно-исторических системах.

Разделение трудового процесса на отдельные подпроцессы, возникновение индивидуального труда означает раздробление условий и результатов производства, разделение их присвоения на обособленные акты. Это неизбежно сопровождается распадом присваивающего однородного общества на разнокачественных субъектов производства, их автономизацией, становлением как субъектов собственности и установлением нового типа общественной связи, формированием отношений, необходимых для поддержания целостности и упорядоченности общественного присвоения. Здесь присвоение и отчуждение получают свои социальные черты. В производственном процессе осуществляется распределение условий производства, происходит его оформление отношениями собственности.

3.2 Понятие собственности

Категория «собственность» вошла в научный оборот задолго до возникновения экономической теории в качестве отдельной науки и первоначально была объектом изучения философии.

Первое определение категории «собственность» встречается уже у античных мыслителей. Так, Аристотель в работе «Политика» пишет, что «собственность» включает в себя много разновидностей... «Собственность» нужно понимать в том же смысле..., что, будучи составлено из нескольких частей, непрерывно связанных одна с другой или разъединенных, составляет единое целое, сказывается властвующее начало и начало подчиненное». В этой же работе Аристотель разделил собственность на «часть семейной организации (семья- часть государства...)» и на «предметы первой необходимости, без которых нельзя... вообще жить».

В период новой истории философы развили представление об этой категории. Так, Георг Вильгельм Фридрих Гегель указывал по поводу данного понятия: «Владение становится *собственностью*, законным, если все другие признают, что вещь которую я сделал своей, моя, ровно как и я признаю владение других их владением. Мое владение *признается* потому что оно- акт свободной воли, которая внутри самой себя есть нечто абсолютное и в которой всеобщим является то, что воление других я тоже рассматриваю как нечто абсолютное». Далее философ добавляет: «Я могу *отчуждать* от себя... свою собственность, и она благодаря моей свободной воле может перейти к другому». Т. Гобс рассматривал собственность как «...владение, точное разграничение между моим и твоим. Каждый человек считает своим лишь то,- подчеркивал этот ученый,- что он может добыть, и лишь до тех пор, пока он в состоянии удержать это». Б. Спиноза считал, что понятие «собственность» существует только в сознании человека, поскольку «в природе нет ничего, про что можно было бы сказать, что оно есть собственность такого человека, а не другого» и, следовательно, собственность- это «...господство над какой-либо вещью по общему признанию». Людвиг Фейербах не давая дефиниций собственности призывал к тому, чтобы «собственность была у всех». В этот период собственность трактовалась философами как субъективное волеизъявление человека, опирающееся на социальную фиксацию законодательными актами, при этом собственность трактовалась как одно из «естественных прав», что приводило к идеалистическому упрощению ее сущности.

Сегодня является, чуть ли не аксиоматичным взгляд на собственность как на ключевую категорию политэкономии. Вместе с тем такие ученые как А. Смит и Д. Рикардо уделяли названной категории в своих работах мало внимания. Д. Рикардо непосредственно коснулся проблемы собственности по поводу начисления налогов при переходе собственности к наследнику. А. Смит (который, к слову, скорее всего очень удивился бы, узнав, что сегодня его относят не к философам и социологам, а к экономистам) просто зафиксировал возникновение частной собственности как факт при построении

им трудовой теории стоимости. Скорее всего, А. Смит и Д. Рикардо не ставили гносеологической задачи глубоко исследовать отношения собственности в рамках политэкономии, поскольку рассматривали собственность как составную часть «естественного права».

Лавры первенства в рассмотрении категории «собственность» как понятия, требующего глубокого и всестороннего исследования политической экономией, принадлежат П.Ж. Прудону. Этот ученый рассматривал собственность как «творение разума невежественного», то есть как результат субъективного волеизъявления собственника. Названный подход П.Ж. Прудона подвергся справедливой критике со стороны других, современных ему, исследователей собственности. Однако инициированный им научный спор создал условия для содержательно исследования категории «собственность» и отношений собственности в рамках политэкономии.

Значительный вклад в исследование социально-экономической природы отношений собственности был сделан К. Марксом. Первоначально он определял собственность как «отношение трудящегося (производящего или себя воспроизводящего) субъекта к условиям своего производства или воспроизводства как к своим собственным. Поэтому в зависимости от условий этого производства она будет принимать различные формы. Целью самого производства является воспроизводство производителя в этих объективных условиях его существования и вместе с ними». Позднее К. Маркс конкретизирует собственность как «присвоение индивидом предметов природы в рамках определенной формы общества и посредством нее», исходя из выделения определенных общественно-экономических формаций, которые характеризовались различными стадиями развития производительных сил и производственных отношений. Таким образом, К. Марксом был сделан гносеологический прорыв в политэкономическом изучении сущности отношений собственности. Вместе с тем, как и любое научное открытие с течением времени, сегодня эти взгляды несколько устарели, так как трактовка собственности как присвоения через отчуждения соответствовали системе современного для этого мыслителя индустриального общества.

В советской политэкономии собственность традиционно трактовалась двояко: во-первых, часть исследователей считали, что *собственность есть отдельное, относительно самостоятельное, особое производственное отношение*; во-вторых, другие придерживались точки зрения, что *собственность представляет собой всю систему производственных отношений*.

Представителями первой точки зрения являются, например, В.Н. Афанасьев, который в монографии «Диалектика собственности: логика экономической формы» рассматривает собственность как определенную экономическую форму человеческой деятельности, Ю.М. Осипов, который пишет, что «собственность- результат присвоения. Присвоить можно любой фактор производства, любой процесс производства, любой результат.

Присвоить может и любой социальный агент- индивид, коллектив, сообщество, государство, общество в целом».

Представителями второй, из вышеназванных точек зрения, является, например, С.В. Мокичев, который пишет, что «собственность - это отношения между людьми по поводу средств производства, выражающие исторически определенный характер и способ связи между производителями и этими средствами, субъективными и объективными факторами производства». Придерживающийся названной точки зрения М.В. Колганов пишет, что «полной собственностью, или просто собственностью, мы будем называть все формы присвоения, основанные так или иначе на производстве и обращении товаров». А.П. Дубанов в книге «Собственность и экономические цели» включает в отношения собственности сознательное и деятельное отношение человеческого общества и его составных к своей жизни и объективным условиям ее воспроизводства как к материальной основе своего собственного существования.

Общим в приведенных точках зрения является то, что их представители сходятся во взглядах на собственность как экономическую категорию, выражающую систему объективных отношений между людьми по поводу присвоения средств и результатов производства в процессе производства, распределения, обмена и потребления материальных благ.

В последние годы к двум вышеназванным «классическим советским» трактовкам собственности добавились еще две- это «экономическая теория прав собственности» (А.Алчян, Р.Коуз, Д.Норт, А.Оноре) и «теория рекомбинированной собственности».

Основу экономической теории прав собственности составляет методологическое положение, которое состоит в относительно новой характеристике объекта собственности, в качестве которого выступает не физический объект, не средство производства сами по себе, а «пучок или доля прав по использованию ресурса».

Данная трактовка близка к подходам, предлагаемым юридической наукой. Надо отметить, что в известный исторический период собственность как особый социальный институт была, прежде всего, предметом изучения юриспруденции. Уже в римском праве было определено как понятие собственности, так и основные отношения, связанные с ней. В дальнейшем гражданское право трактовало собственность как возможность пользоваться, распоряжаться и владеть вещами по своему усмотрению. Так, например, в «Гражданском кодексе Франции» Наполеона I Бонапарта написано, что «собственность есть право пользоваться и распоряжаться вещами наиболее абсолютным образом с тем, чтобы пользование не являлось таким, которое запрещено законами или регламентами». В рамках юридической науки категория «собственность» всегда включала в себя права кого-либо на какие-либо имущественные отношения, выраженные такими правомочиями как владение, пользование и распоряжение. Названные правомочия присутствовали в законах многих стран в различные исторические периоды и

сохранены сегодня в законодательных актах «континентального права». В законодательных же актах «англо-американского права» выделяется одиннадцать самостоятельных правомочий собственника: владение; непосредственное использование; управление; получение дохода; право на капитальную стоимость объекта; право на защиту собственности; бессрочность; право передачи по наследству; возмещение ущерба; использование с ущербом для других субъектов права; «остаточные права».

Позиция юристов по проблемам собственности характеризуется тем, что разделение права собственности на отдельные правомочия позволяет комбинировать их любыми способами (при этом получается большое количество вариантов). Однако за названными количественными правомочиями затруднительно увидеть качественные параметры собственности, хотя в качестве одного из методологических инструментов при изучении отношений собственности в рамках экономической теории он и полезен. Прежде всего, тем, что в праве собственности фиксируются социально-экономические и иные отношения между субъектами по поводу присвоения хозяйственных благ и иных потребительных стоимостей.

Возвращаясь к экономической теории прав собственности можно отметить, что в ее рамках выделены одиннадцать «элементарных» прав собственности, которыми, по мнению ее представителей, исчерпывается полный «пучок прав по использованию ресурса». К последним отнесены: право присвоения, т.е. исключительно физического контроля над благами; право использования, т.е. применения полезных свойств благ для себя; право управления, т.е. право решать, кто и как будет обеспечивать использование благ; право на доход, т.е. право получать результат от использования благ; право суверена, т.е. право на отчуждение, потребление, изменение или даже уничтожение благ; право на безопасность, т.е. на защиту от экспроприации благ и от нанесения им вреда со стороны внешней среды; право на передачу благ в наследство; право на бессрочность обладания благом; запрет на такое использование благ, которое наносит вред окружающей среде; право на ответственность в виде взыскания, т.е. на возможность взыскания блага в уплату долга; право на остаточный характер, т.е. на существование таких институтов и процедур, которые обеспечивают восстановление нарушенных прав.

Обращает на себя внимание тот факт, что при такой трактовке под правами собственности понимаются общественно санкционированные поведенческие отношения между людьми, возникающие в связи с существованием материальных и нематериальных благ и касающиеся их использования. При сравнении названного подхода с традиционным определением в отечественной экономической науке собственности как общественной формы присвоения, то в них нет принципиальных расхождений.

Теория рекомбинированной собственности делает упор на расширении менеджерского варианта управления. Названная теория собственности

подчеркивает, что в современной экономической системе нет реальных «чистых» форм собственности, и последняя представляет смешенную собственность в ее «общественных и чистых» формах.

Несмотря на разнообразие понимания сути отношений собственности в современной экономической теории, все исследователи рассматривают их через субъекты и объекты. Однако и здесь существует расхождение в подходах.

Во-первых, представители ортодоксального марксистского направления рассматривают отношения собственности как субъект-субъектные. При этом фиксируется внимание на том, что принадлежность тех или иных благ субъекту должно быть признано иными субъектами.

Во-вторых, ряд научных школ рассматривает собственность как субъект-объектные отношения. При этом подходе отношения собственности определяются как отображение реального (а не мнимого) взаимодействия собственника с его имуществом (распоряжения и пользования последним). Так, представители неоклассического направления, признавая основополагающее значение категории собственности для экономической теории, не рассматривают названные отношения как абстракцию, выражающую определенные экономические отношения. Например, Й.Шумпетер в «Теории экономического развития» последовательно развил мысль о собственности как физическом обладании определенными вещественными объектами. К. Менгер и Ф. Визер связали собственность с центральной проблемой неоклассической теории - с проблемой ограниченности благ, поскольку у них «собственность является... единственным практически возможным решением проблемы... несоразмерности между надобностью и доступным распоряжением количеством благ».

В-третьих, отношения собственности рассматриваются и как субъект-субъектные (поведенческие или эгональные) и как субъект-объектные (продукционные). Последний подход, опирающийся на современные теории экономических систем, является сегодня наиболее научно продуктивным и разделяется рядом белорусских экономистов (П.Г.Никитенко, А.П. Морова, С.Ю.Солодовников, Е.К. Медведев и некоторые другие).

Говоря об отношениях собственности, следует, прежде всего, отметить, что абстрактный признак (критерий) всяких отношений собственности состоит в социальной межсубъектной персонификации потребительных стоимостей в целом, всех или отдельных функций, связанных с их социальным движением, фиксацией и использованием. Соответственно, отношения собственности, в плане их социальной персонификации, устанавливают и фиксируют круг хозяйственных субъектов, которые имеют (или не имеют) возможность обладать теми или иными потребительными стоимостями, то есть осуществлять в отношении их определенные функции. Суть отношений собственности составляют отношения присвоения – отчуждения. Присвоение представляет собой совокупность отношений между субъектами по поводу

отторжения благ от одних лиц к другим различными способами на эквивалентных или неэквивалентных началах и обращения этих благ или полезного эффекта. Отчуждения – это отношения, противоположные присвоению. В качестве видовых форм (видов) присвоения выступают распоряжение, пользование и владение. Распоряжение объектами собственности представляет собой принятие собственником социально обязательных решений по поводу характера, меры и порядка использования, а также отчуждения принадлежащих ему благ. Данные отношения выступают важнейшей прерогативой собственников и опосредуют всякие отношения собственности. Именно в пользовании и состоит конечный, функциональный смысл отношений собственности. Владение есть совокупность отношений между субъектами по поводу фактического обладания объектами собственности (в натуре) без распоряжения ими и без извлечения из них полезного эффекта. Социально-экономические отношения между людьми складываются не только и не столько по поводу результатов производства, сколько по поводу условий и форм производства. Собственность есть общественная экономическая форма производства (присвоения). Таким образом, социально-экономическое содержание собственности составляет исторически определенная система общественных отношений, производства, распределения, обмена и потребления материальных благ. В качестве объектов отношений собственности выступает вся совокупность хозяйственных благ: материальные средства производства; природная среда; потребительные стоимости (результаты производства); информационные и социальные условия производства; производственные и социальные способности индивидов и сами производственные и социально-экономические функции. Отношения собственности закрепляют эти объекты за определенными субъектами и тем самым субординируют людей по отношению друг к другу.

В отношениях собственности существует дифференциация по формам. В зависимости от реальных социальных субъектов и конкретных общественных механизмов их объединения выделяют следующие формы отношений собственности: государственную, коллективную и частную. В исторически определенных условиях, когда государство обладает значительной автономностью по отношению к субъектам экономического процесса, а последние не имеют существенных возможностей воздействия на него, то речь идет о государственной форме собственности, которая заключается в институциональной персонификации, в фиксации объектов собственности за государством как институтом и наделением последнего всеми исключительными правами по их использованию. Коллективная форма собственности характеризуется групповой персонификацией, закреплением объектов собственности за группой, коллективом, ассоциацией. Данная форма собственности представлена множеством разнообразных модификаций, отличающихся различными социальными механизмами организации процессов присвоения и увязки экономических интересов субъектов внутри

самой группы, коллектива. В одних случаях внутри группы присутствует четкая и полная персонификация; в других случаях – персонификация носит частный характер, охватывает лишь часть объектов собственности; в третьих - персонификация отсутствует полностью. Частная форма собственности отличается законченной персонификацией объектов собственности, четкой фиксацией их принадлежности определенному лицу. При данной форме собственности социальный субъект располагает всеми прерогативами и функциями, необходимыми для использования, объекта собственности. Характерной особенностью частной формы собственности является однозначная (предельная) социальная определенность и адресность, она во многом определяет упорядоченность экономических процессов в обществе. Однако, несмотря на данную определенность частная собственность не является чем-то однообразным, существуют различные конкретные типы и вариации ее проявления. Отношения собственности в любом социуме характеризуются существенным разнообразием, наличием множества смешанных форм и типов, различными способами их реализации.

3.3 Субъекты экономических отношений

Трудовые отношения, отношения собственности и потребностные отношения реализуются не сами по себе, а через отношения социально-экономического определения поведения субъекта. *Отношения социально-экономического определения субъектов*, представляет собой специальную совокупность отношений по поводу осуществлению каких-либо отношений, т.е. производства социально-необходимого поведения субъектов. Данные отношения, в отличие от трудовых отношений и отношений собственности, складывающихся по поводу создания и использования материальных благ, возникает по поводу самих экономических отношений, их организационных форм и способов организации. Отношения социально-экономического определения поведения субъектов формируют принципиальную социально-экономическую диспозицию сторон и их общий статус в экономической системе. Основы этих отношений составляют отношения социально-экономического управления. *Их функциональная цель* состоит в том, чтобы посредством формирования и осуществления определенного поведения субъектов обеспечить производство, присвоение и использование материальных благ в интересах господствующих социальных классов и групп, общества в целом, других субъектов. Управление выступает в качестве функций любой системы, обеспечивающей сохранение ее определенной структуры, поддержание режима деятельности, реализацию программы, цели деятельности. Социальное управление как воздействие на общество с целью его упорядочения, сохранения системной целостности, совершенствование и развитие есть непременно, внутренне присущее свойство любого социума, вытекающее из его специфики, необходимости общения людей в процессе их труда и жизни, обмена услугами и продуктами их материальной и духовной деятельности. Любая совместная деятельность, как мы уже отмечали, требует определенного управления ими. Нормальное

функционирование производительных сил (которые представляют собой целостную систему) невозможно представить себе без механизма постоянного поддержания нормального режима их деятельности, реализации программы и целей этой деятельности. Естественно, что это требует выделения, во-первых, самой функции управления производительными силами, и, во-вторых, персонификации этой функции. Отношения социально-экономического управления функционирует одновременно как обслуживающие трудовые отношения и отношения собственности, так и как определяющие их. Правила хозяйственной деятельности, - поведенческие, формальные и неформальные – наряду с основной структурой экономической системы образуют комплекс механизмов, детерминирующих динамику этой системы в качестве некоторой замкнутой целостности. Без отношений социально-экономического определения поведения субъектов, обеспечивающих соблюдения данных правил, социально-экономическая система утраивает свою целостность. Иначе говоря, без отношений социально-экономического управления невозможно ни одно экономическое действие.

Выделяются *три основных типа социального управления* в широком смысле слова: 1) властная; 2) информационная (информационно-идеологическая); 3) стимуляционная. Основу властного управления составляет власть. В самом общем смысле власть - это возможность приказывать в условиях, когда тот, кому приказывают, обязан повиноваться. Власть может быть экономической, политической, идеологической и т. д. Властные отношения, как и все другие социальные отношения, включают в себя по крайней мере двух действительных (деятельных) субъектов, обладающих специфическими интересами и мотивами. Данные отношения не могут быть рассмотрены лишь со стороны давления одного из них на другого. Во властных отношениях следует говорить о взаимодействии активности субъектов, при этом подчеркивая чье-то доминирование (господство). Из сказанного ясно, что приводимые выше определения власти не могут нас удовлетворить в полной мере. Властные отношения – это такие социальные отношения, где проявляется сила взаимодействия различных социальных субъектов с целью реализации их интересов. Соответственно, власть – это возможность со стороны одних социальных субъектов в большей или меньшей степени навязывать свою волю другим субъектам, то есть заставлять последних в той или иной степени действовать сообразно интересам первых. Иначе говоря, во властных отношениях существует по крайней мере два субъекта, каждый из которых обладает определенной властью. Фактически, в подавляющем большинстве случаев властные отношения представляют собой борьбу (взаимный компромисс) между субъектами, обладающими определенной властью по отношению к друг другу. В результате чего они и могут существовать, частично реализуя свои интересы. Власть представляет собой совокупность специфических базопределяющих декретивных функций управления поведением субъектом, состоящих в предании нормативным модулям социально-экономических отношений обязательного

характера, в обеспечении их гарантированного осуществления и защиты посредством потенциального или реального принуждения.

В системе властного управления огромную роль играет такой политический институт как *государство*. Различное место в трудовых отношениях, отношениях собственности на производительные силы определяют различную роль социальных классов и групп в управлении производительными силами и собственностью на хозяйственные блага, а значит и различную степень наделяния их властными полномочиями. Однако степень обладания властью тем или иным социальным классом в свою очередь создает возможность для сохранения (создания) – в известных пределах таких отношений собственности и форм социально-организационного разделения труда, которое наибольшим образом способствует реализации их экономических интересов. Помимо собственно властных отношений и государства в действии отношений социально-экономического управления поведения субъектов большое значение имеет такой социальный институт, как право. Именно с помощью права социальный класс(-ы) и общественные группы, держащие в руках государственную власть, получают возможность регулировать поведение субъектов определенным образом и в целях закрепления тех социально-экономических отношений, которые отвечают (или по крайней мере не противоречат) их интересам. Правовое определение социально-экономических отношений предоставляет, в отличие от прямого властного (административного) принуждения, фиксирует за каждым субъектом определенный, соответствующий присвоенным функциям, объем власти и властных прерогатив. Государство принуждает его не выходить за эти рамки. Таким образом, система права способствует объемно-правовому расслоению субъектов и одновременно фиксирует эту дифференциацию.

Информационно-идеологический тип управления основан на знаниях, сознании и убеждении индивидов. В отличие от властного управления данный направлен не на внешнее принуждение субъектов, а на формирование у них некой целостной совокупности внутренних идеологических установок, позволяющих субъекту управлять своими действиями. Основу данного субъектного ориентационно-регулятивного комплекса составляет система ценностей субъекта, которая определяет характер всех других его компонентов – целей, установок, стереотипов, убеждений, моделей поведения и т.п. Очевидно, что без признания хотя бы частью общества существующего социально-экономического строя, как социально-необходимого, невозможно его существование. Иначе говоря, информационно-идеологическое управление способствует внедрению сознания индивидов такой системы ценностей, которая позволяет существовать сложившейся системе трудовых отношений, отношений собственности потребностных отношений, т.е. выступает в качестве специфического социально-экономического субъектного фиксатора.

Стимуляционный тип управления характеризуется предоставлением выгод за позитивное и непредоставлением выгод за негативное поведение. Как

отмечается в литературе, данный тип управления находит выражение в функционировании различных политико-институциональных форм. Прежде - это касается государственных органов социально-экономического управления, которые располагают значительным “арсеналом” рычагов воздействия на субъектов и экономических институций. В данном случае идет речь о предоставлении последним исключительных прав на что-либо (занятие определенным видом деятельности, производство какой-либо продукции, использование природных ресурсов); об определенной налоговой и кредитной политике государства; об осуществлении трансфертных платежей и государственных закупок; о прямом финансировании государством каких-либо проектов и т. д. Стимулирующее управление представляет собой наиболее тонкую и, пожалуй, действенную форму реализации целей укрупненных социальных субъектов в экономической сфере. Применение стимуляционного типа управления, ввиду использования экономических методов воздействия на субъектов хозяйствования, непосредственно зависит от эффективности общественного производства. Непосредственная реакция субъектов стимуляционного управления находит выражение в действенности либо недейственности стимулов. Отрицательные реакции могут проявиться в их индифферентности к стимулам и “искаженным” восприятию последних, при котором результат стимулирования значительно расходится с его целями.

ТЕМА 4 РЫНОЧНАЯ ЭКОНОМИКА И ЕЕ МОДЕЛИ

4.1 Рынок: понятие, условия возникновения, функции, основные черты. Рыночная инфраструктура

Рынок – это экономическое понятие, которое имеет несколько определений.

Рынок – это механизм товарно-денежных отношений, который является связующим звеном между покупателем и продавцом;

Рынок – это сложившаяся система отношений и взаимоотношений по поводу производства, обмена, обращения и распределения результатов производства товаров и услуг.

Рынок – это система социально-экономических отношений в сфере обмена, реализации товаров и признание этих товаров обществом, т.е. это система взаимоотношений, которая связана с производством, потреблением, обращением и распределением экономических благ.

К *основным чертам* рынка относят: свободу предпринимательства; свободу ценообразования; конкурентность; информированность; приоритет договорных отношений; стихийность; непредсказуемость.

Функции рынка:

- регулирующая;
- стимулирующая;
- информационная;
- санирующая;

- посредническая.

Есть множество классификаций существующих рынков. Это определено самим многообразием рынков. С точки зрения экономики рынки можно классифицировать согласно таким признакам как:

- экономическое назначение рыночных объектов: рынок товаров, рынок труда, денежный рынок и др.

- способы организации рыночного обмена: оптовый, розничный;

- форма собственности рынка: частный, государственный;

- отрасли производства: автомобильный, сельскохозяйственный и т.д;

- географическое положение: местный, региональный, национальный, мировой рынки;

- степень законности: легальный, нелегальный;

- механизм функционирования: свободный, монополизированный, регулируемый. И т.д.

Рыночная инфраструктура – представляет собой наличие и взаимодействие различных организационных, правовых норм и институтов, систем и служб, а также предприятий, на которые возложены определённые функции по вопросам обслуживания рынка и выполняющие определённые обязательства по обеспечению движения товаров и услуг, капиталов и рабочей силы. Это все то, что служит обеспечением и гарантом функционирования рыночных отношений. Это все, что связывает друг с другом процессы производства и потребления. Сюда относятся предприятия, организации, учреждения, биржи, банки, информационно-коммерческие центры, оптово-посреднические фирмы, снабженческо-сбытовые организации; страховые компании, аудиторские фирмы, аукционы, ярмарки и т.п.

4.2 Конкуренция в механизме рынка, ее виды. Совершенная и несовершенная конкуренция.

Конкуренция – это соперничество. С экономической точки зрения – это взаимодействие и борьба между участниками рынка за более выгодные условия производства, купли и продажи товаров и услуг. Это борьба за потребителя, за его интерес. Конкуренцию можно трактовать и как соревнование производителей за наиболее выгодные условия приложения капитала, за рынки сбыта товаров и услуг, за сырьевые источники.

Конкуренцию можно классифицировать как: *внутриотраслевую и межотраслевую*.

Внутриотраслевая конкуренция – это конкуренция между производителями одной отрасли за наибольшую выгоду, за получение наибольшей прибыли. Основная цель данной формы конкуренции – получение максимальной прибыли, снижение издержек производства и соответственно цены товара.

Межотраслевая конкуренция характеризуется борьбой за наиболее выгодные сферы приложения капитала. Проявляется в экономической борьбе между крупными, чаще монопольными предприятиями, объединениями и

группами предприятий различных отраслей за лучшие экономические результаты. Зачастую приводит к т.н. переливу капитала из одной отрасли (менее прибыльной) в другую (более прибыльную).

Также можно классифицировать конкуренцию относительно масштабов (национальная, глобальная); характера развития (ценовая-неценовая, свободная-регулируемая) и т.д.

Совершенная конкуренция – это конкуренция, в основе которой находятся рыночные отношения, которые строятся на рыночном взаимодействии и где предлагается однородная продукция

Совершенная конкуренция характеризуется следующим:

- факторы производства подвижны и достаточно мобильны;
- для передвижения капитала предоставлена неограниченная свобода, что дает право выбора;
- однородность продукции;
- множество продавцов и покупателей на рынке;
- при совершенной конкуренции складывается ситуация, когда ни один из участников конкурентной ситуации не в состоянии оказать непосредственное воздействие на решение другого в личных интересах;
- предоставление достоверной и актуальной информации всем участникам рынка о ситуации на рынке;
- цены устанавливаются в процессе свободной конкуренции и т.п...

Это идеальная модель рынка и, как правило, вариантов и случаев, когда все эти условия выполняются, не существует, следовательно, нет свободного и совершенного рынка.

Несовершенная конкуренция – это такая ситуация, когда отдельные производители могут оказывать влияние на цену товара, повышая или понижая ее.

Различают: *чистую монополию; монополистическую конкуренцию; олигополию.*

Чистая монополия подразумевает ситуацию, одно предприятие производит единственный на рынке продукт, у которого нет к тому же близких заменителей и аналогов.

Для чистой монополии характерно следующее:

- на рынке присутствует единственный продавец товара;
- реализуемый продукт уникален;
- вход и выход с рынка существенно ограничен барьерами. Барьеры – это препятствия любого характера, которые затрудняют приход на рынок новых игроков (или выход с рынка уже имеющих игроков).

Монополистическая конкуренция – это такая ситуация, когда на рынке присутствует относительно большое количество производителей и продавцов, предлагающих подобную, но не идентичную продукцию

Для нее характерно:

- достаточное количество предприятий и продавцов на рынке; предыдущий фактор ограничивает контроль продавцов и предприятий над

ценой, следствием чего является отсутствие взаимозависимости и контроля над установлением цен;

- доступ на рынок достаточно свободный и практически ничем не ограниченный, кроме контроля за ценами, обеспечивает в будущем получение нормальной прибыли

- продукты характеризуются реальными и мнимыми различиями (вкус, цвет и т.д.) и непохожими условиями их продажи (дифференциация продукции, услуг).

Олигополия – это такая ситуация, когда на рынке насчитывается немногочисленность участников производства и реализации определенного вида товара.

В олигополии наблюдаются:

- наличие небольшого количества предприятий и большого числа покупателей;

- тип продукта стандартизирован или дифференцирован;

- сложный процесс вступления в отрасль;

- сложная конкурентная ситуация, в т.ч. неценовая, при существовании различных цен.

Примерами олигополии могут служить отрасли, где производство достаточно крупное и масштабное и где отсутствуют возможности дифференциации отраслевого продукта. Это производители пассажирских самолетов, таких как «Боинг» или «Эйрбас», производители автомобилей, бытовой техники и т.д.

4.3 Несовершенства (фиаско) рынка и необходимость государственного регулирования экономики.

Несовершенство (фиаско) рынка – это проявления неэффективности и несовершенства функционирования рыночного механизма. Это ситуация, когда рыночный механизм не в состоянии обеспечить эффективное использование ограниченных ресурсов. А роль государства заключается в координации законодательного, исполнительного и контрольного механизмов с применением своих методов и инструментов.

Основные формы проявления несовершенства (фиаско) рынка:

- монополизация экономики;

- внешние эффекты;

- общественные блага;

- нестабильность экономики;

- социальная защита населения и т.д.

Функции государства в сложившейся ситуации можно разделить на две группы:

- функции по созданию условий эффективного функционирования рынка;

- функции по дополнению и корректировке собственно рыночных регуляторов.

К функциям по созданию условий эффективного функционирования рынка относят следующее: обеспечения правовой базы и создания общих условий экономической деятельности субъектов хозяйствования, стимулирование и защиту конкуренции (антимонопольное законодательство, поддержка малого бизнеса и др.); совершенствование рыночной инфраструктуры и т.д.

К функции по дополнению и корректировке собственно рыночных регуляторов относятся следующие элементы: регулирование и распределение доходов, регулирование внешних эффектов (достижение положительного внешнего эффекта возможно при регулировании системы налогообложения, в частности, возможны ситуации снижения налогов либо поддержка при помощи субсидирования, а отрицательный внешний эффект – путем увеличения налогов), производство общественных благ (товары и услуги, которые предоставляются государством всем гражданам, без исключения: услуги образования, здравоохранения, безопасности и т.д.), обеспечение экономической стабильности и стимулирование экономического роста.

Однако необходимо учитывать, что государственное воздействие на экономику носит зачастую противоречивый характер. Поэтому государство должно само определять допустимые меры воздействия на рыночный механизм.

4.4 Модели рыночной экономики.

Практически все постиндустриальные и новые индустриальные страны относятся к странам с рыночными моделями экономики. Однако, имея общие черты, они различаются своими особенностями, которые обусловлены национальными, культурными, историческими традициями и условиями.

Различают следующие основные модели рыночной экономики:

- либеральная модель (США, Великобритания и т.п.). Для данной модели характерно преобладание частной собственности, свобода субъектов рыночной экономики, ограниченное влияние государства в экономической сфере. Его роль ограничена проведением макроэкономической политики, государственная поддержка направлена, в основном, на наиболее незащищенные и обездоленные слои населения.

- социально-ориентированная модель рыночной экономики (Германия, Швеция и т.п.). Для этой модели характерно сильное воздействие государства на воспроизводственные и социальные процессы. Социальная политика государства направлена на защиту всех слоев населения.

4.5 Особенности белорусской национальной модели развития.

В силу сложившихся экономических и политических условий в Республике Беларусь реализуется Программа перехода к социально-ориентированной рыночной экономике, которая предполагает создание необходимых условий самостоятельного обеспечения населения достойного

уровня жизни. Модель государственного устройства, осуществляемая в Республике Беларусь, имеет и свои особенности, обусловленные нашей историей, традициями, менталитетом.

ТЕМА 5 СПРОС, ПРЕДЛОЖЕНИЕ И РЫНОЧНОЕ РАВНОВЕСИЕ

5.1 Спрос и факторы, его определяющие

Спрос покупателей на те или иные товары формируется под влиянием потребностей. *Спрос* – это платежеспособная потребность, которая проявляется в определенном количестве товаров, которые потребители хотят и в состоянии купить. Различают индивидуальный и рыночный спрос. *Индивидуальный спрос* – это спрос конкретного потребителя на данный товар, т.е. это то количество данного товара, которое он может и хочет купить. *Рыночный спрос* на данный товар складывается из индивидуального спроса множества потребителей, стремящихся его приобрести в определенный период времени.

Величина (объем) рыночного спроса прежде всего зависит от цены товара. Эту зависимость выражает закон спроса: при прочих равных условиях, чем выше цена товара, тем ниже рыночный спрос, и наоборот. Графически взаимосвязь между ценой и спросом отражает кривая спроса.

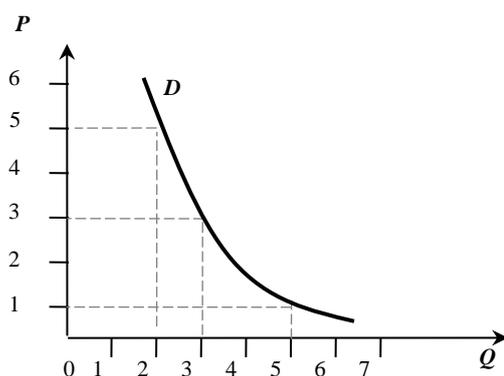


Рисунок 5.1 – Кривая спроса

Обратная зависимость величины спроса на товар от его цены объясняется следующими обстоятельствами. Во-первых, с понижением цены товар становится доступным большему количеству потребителей, которые смогут его купить. Во-вторых, при более низкой цене товара потребитель может купить большее количество данного товара, не уменьшая количества покупок других товаров.

Закон спроса не имеет абсолютного значения. Возможны случаи, когда изменение цены не вызывает соответствующего изменения спроса. Рассмотрим их.

1. Повышение цен на товары первой необходимости не вызывает, как правило, сокращения спроса на них, поскольку люди, чтобы жить, должны удовлетворять свои первичные, наиболее насущные потребности. Поэтому они вынуждены будут сокращать покупки менее насущных товаров, чтобы иметь возможность приобретать более нужные.

2. Повышение цен на товары, определяющие социальный статус потребителя, не сопровождается снижением спроса на них. Человек, относящийся к той или иной социальной группе, стремясь быть не хуже других, будет стремиться иметь все те товары, которые отражают его социальный статус, даже если цены на них растут.

3. Инфляционные ожидания. В условиях инфляции, проявляющейся в росте цен, спрос на многие товары не снижается. Покупают сегодня, так как завтра нужный товар будет стоить дороже.

На величину спроса, кроме цены, оказывает влияние и ряд *неценовых факторов*, т.е. факторов, изменение которых влияет на величину рыночного спроса при той же цене товара. К таким факторам относятся:

1) доходы покупателей. Изменение доходов влияет на покупательную способность потребителей и, следовательно, на величину спроса.

2) изменение цены на один из взаимозаменяемых или взаимодополняющих товаров. Так, рост цены на один из взаимозаменяемых товаров (изделия из натурального меха) ведет к снижению спроса на него и увеличению спроса на изделия из искусственного меха. Рост цены на один из взаимодополняющих товаров ведет к уменьшению спроса как на этот товар, так и на другой;

3) общее число покупателей или размер рынка. Рост числа покупателей на рынке приводит к росту рыночного спроса, и наоборот;

4) изменение вкусов, привычек, моды;

5) потребительские ожидания. Так, ожидание снижения цены на нужный потребителю товар в ближайшем будущем вызывает уменьшение рыночного спроса на него сегодня.

Под воздействием названных неценовых факторов изменяется величина спроса. В результате этого кривая спроса сдвигается вправо при увеличении спроса, или влево – при уменьшении спроса. Когда изменяется только цена, то происходит движение по кривой спроса.

5.2 Рыночное предложение и его детерминанты

Рыночное предложение – это количество данного товара с определенными ценами, которое предлагается для продажи в конкретном месте и в определенное время. Объем (величина) предложения зависит, прежде всего, от уровня цены. Рост цены товара стимулирует предложение. Ведь более высокая цена при данных затратах на производство единицы продукции позволяет производителям получать большую прибыль. Поэтому производители, стремясь увеличить прибыль, будут наращивать объемы производства и предложения данного товара. Эту зависимость отражает *закон предложения* и графически ее отражает кривая предложения (рисунок 5.2).

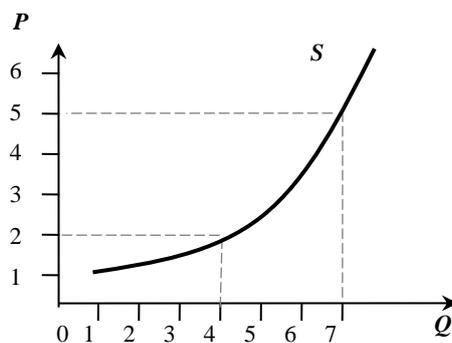


Рисунок 5.2 – Кривая предложения

Кривая предложения показывает количество данного товара, которое его производители хотели бы поставить на рынок по той или иной цене.

На объем предложения, кроме цены, оказывают влияние следующие *неценовые факторы*:

1) изменения в затратах на производство единицы продукции, непосредственно влияющие на величину прибыли, получаемой от продажи единицы продукции. Так, если при данном уровне цены продукции затраты на ее производство снизятся, то производитель от продажи каждой единицы продукции будет получать большую прибыль. Поэтому он будет стремиться больше ее произвести и продать, и наоборот;

2) изменение цены на другие товары, приводящее к переливу производственных ресурсов (перепрофилированию производства) из менее прибыльных в более прибыльные производства. В результате ухода фирм из менее прибыльной сферы производства в другие, более прибыльные, приведет к уменьшению предложения в данной сфере деятельности и росту предложения в других, более прибыльных производствах.

3) общее число производителей данного товара. Чем их больше, тем больший объем товара (при прочих равных условиях) будет предложен для продажи;

4) ожидания производителей. Так, ожидание повышения цены в ближайшем будущем может привести к уменьшению предложения в настоящее время и наоборот.

Перечисленные неценовые факторы вызывают сдвиг кривой предложения вправо при его росте или влево при сокращении предложения. Когда же изменяется только цена, то происходит движение по кривой предложения.

5.3 Отраслевое рыночное равновесие. Товарный дефицит и товарные излишки. Изменение спроса и предложение и их влияние на цену

Кривые спроса и предложения, отражающие действие законов спроса и предложения, показывают, сколько товаров покупатели могли бы купить, а производители – предложить при различных ценах. Но сами по себе они не могут показать, по какой цене действительно произойдет купля – продажа товара на рынке. Только в результате взаимодействия спроса и предложения и

устанавливается на рынке та цена, по которой товары и услуги фактически продаются и покупаются, и которая уравнивает спрос и предложение, т.е. равновесная цена.

Рыночная цена – это цена такого уровня, которая устраивает и покупателей данного товара и его производителей: первые хотят его по этой цене купить, а вторые – продать. Но хотеть – не значит мочь. Ведь не исключена ситуация, и рынок постоянно это подтверждает, когда объем спроса на данный товар и объем его предложения в силу различных причин не совпадают. А это приводит к изменению рыночной цены. Поэтому для обеспечения определенной стабильности на том или ином рынке на нем должно быть достигнуто еще и равенство количества товара, которое производители предлагают, а потребители покупают по равновесной цене. Только в этом случае на рынке будет иметь место рыночное равновесие.

Рыночное равновесие – это такая ситуация на рынке, когда при данном уровне цены достигается равенство объемов спроса и предложения, т.е. совпадение количества товара, которое потребители хотят и могут купить, а производители хотят и могут продать. Графически это равновесие соответствует точке пересечения кривых спроса и предложения (точка E).

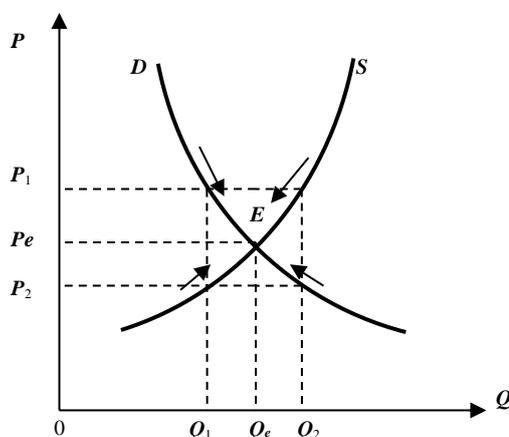


Рисунок 5.3 – **Рыночное равновесие и механизм его установления**

Рыночное равновесие на любом конкурентном рынке может иметь место лишь относительно некоторого фиксированного момента времени. Ведь на рынке и спрос, и предложение постоянно колеблются под воздействием различных факторов, обуславливая тем самым постоянные изменения и цен, и объемов продаж и, соответственно, нарушения равновесия. Но любое отклонение от состояния равновесия приводит в действие рыночные силы, возвращающие рынок в состояние равновесия. Так, если по какой-то причине рыночная цена (P_1) установится выше равновесной (P_e), то на рынке возникнет

ситуация *товарного излишка* или избытка предложения. Дело в том, что по такой цене производители, стремящиеся к увеличению прибыли, поставят на рынок товар в объеме Q_2 (рисунок 4.3). Покупатели же смогут приобрести этого товара по более высокой цене меньше – Q_1 . В этом случае избыток предложения составит $Q_2 - Q_1$. Избыток предложения, вследствие конкуренции производителей, будет оказывать понижающее воздействие на уровень цены, и она начнет снижаться. В результате этого объем спроса будет расти, а объем предложения сокращаться до тех пор, пока они не станут равными.

В случае установления рыночной цены ниже равновесной (P_2), то на рынке возникнет *товарный дефицит*, поскольку спрос на товар возрастет, а его предложение сократится. Уменьшение его предложения объясняется тем, что при более низкой цене свой товар смогут предложить прежде всего те производители, у которых затраты на его производство более низкие. Это позволяет им при установившейся рыночной цене компенсировать затраты на производство, а возможно, и получить незначительную прибыль.

В сложившейся ситуации избыточный спрос будет оказывать давление на цену в сторону повышения. С повышением цены объем спроса будет сокращаться, а объем предложения расти, что в конечном итоге приведет к установлению на рынке равновесной цены, уравнивающей спрос и предложение.

При равновесной цене количество продукции, которое потребители намерены и могут купить, соответствует тому количеству продукции, которое производители намерены и могут предложить для продажи. При такой цене у субъектов рынка не будет мотивов к изменению величины спроса и предложения, т.е. к изменению своего экономического поведения, и, следовательно, будут отсутствовать тенденции к повышению или понижению цены.

Однако под влиянием неценовых факторов спроса и предложения экономическое поведение субъектов рынка, как известно, изменяется, что приводит к нарушению рыночного равновесия. Так, рост доходов потребителей ведет к росту величины рыночного спроса. А так как производители не могут сразу отреагировать на изменение спроса ростом предложения, которое остается прежним, то потребители, стремясь приобрести нужный товар, предложат за него большую цену. В результате на рынке установится более высокая цена, которая будет стимулировать производителей к увеличению производства и предложения. С ростом предложения при том же рыночном спросе цена будет понижаться. В итоге на рынке установится новое рыночное равновесие.

Аналогичным образом срабатывает механизм саморегулирования рынка и при уменьшении спроса под воздействием неценовых факторов, а также и при изменении рыночного предложения под влиянием неценовых факторов. Через реакцию цен на возникающий на рынке избыток или дефицит товара, этот механизм изменяет рыночное поведение покупателей и производителей,

вынуждая их то сокращать, то увеличивать спрос и предложение, приводя рынок в равновесие.

Изложенное выше свидетельствует, что рыночное равновесие не статично, а динамично, т.е. оно постоянно нарушается и вновь восстанавливается. Обусловлено это самой природой рынка, которому свойственно постоянное изменение и цен, и объемов спроса и предложения, и их постоянное приспособление друг к другу.

ТЕМА 6 ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

6.1 Понятие эластичности

Эластичность – реакция одной переменной величины (в данном случае – спроса или предложения) на изменение другой (цены или другого фактора), связанной с первой величиной. Показывает в какой степени (на сколько процентов) изменение одной из этих величин может влиять на другую.

Под *эластичностью* понимают процент изменения величины одной переменной в результате изменения на одну единицу величины другой переменной, т.е. эластичность показывает, на сколько процентов изменится одна переменная экономическая величина при изменении другой на один процент

Понятие «эластичность» была введена в экономическую литературу А. Маршаллом (Великобритания). В дальнейшем его идеи были развиты Дж. Хиксом (Великобритания), П. Самуэльсоном (США) и др.

Для определения измерения степени эластичности используется метод измерения в процентах.

Количественная мера эластичности выражается при помощи коэффициента эластичности.

Коэффициент эластичности – числовой показатель, который показывает на сколько процентов изменится одна экономическая переменная в результате изменения другой переменной на один процент. Различают следующие *виды эластичности*:

- эластичность спроса по цене;
- эластичность спроса по доходу;
- эластичность предложения по цене;
- перекрестная эластичность спроса по цене;
- точечная эластичность спроса;
- дуговая эластичность спроса;
- эластичность технического замещения;
- эластичность прямой линии.

6.2 Эластичность спроса

Степень реакции величины спроса на товар на изменение его цены характеризует эластичность спроса по цене. Мерой такой реакции служит

коэффициент эластичности спроса по цене. Он определяется как отношение изменения объема спроса (в %) к изменению цены (в %).

$$E_p = \frac{\text{процентное изменение объема спроса}}{\text{процентное изменение цены}}$$

Коэффициент эластичности спроса по цене показывает, на сколько процентов изменяется спрос на товар в результате изменения его цены на 1%.

Различают следующую эластичность спроса по цене:

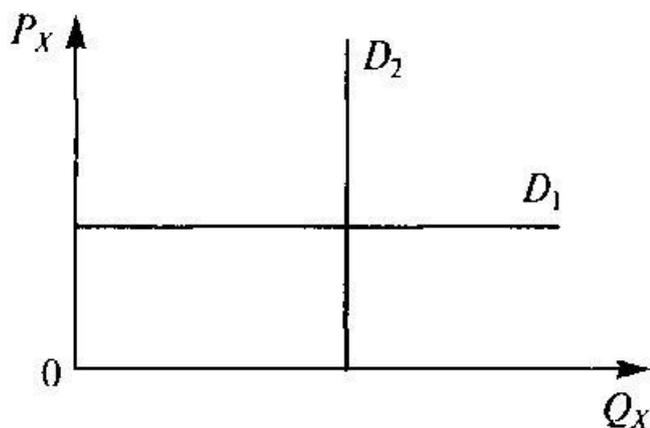
- эластичный спрос ($ED > 1$). Ситуация, при которой величина спроса изменяется в большей степени, чем цены. Например, рост цены на 1% вызывает снижение величины спроса на 6%.

- неэластичный спрос ($ED < 1$). Ситуация, при которой величина спроса изменяется в меньшей степени, чем цена. Например, рост цены на 1% приводит к снижению спроса лишь на 0,5%.

- единичная эластичность спроса ($ED = 1$). Ситуация, когда на каждый 1% изменения цены спрос изменяется на 1%.

- совершенно эластичный спрос ($ED = \infty$). Ситуация, при которой величина спроса бесконечно изменяется при малом изменении цены.

- совершенно неэластичный спрос ($ED = 0$). Ситуация, при которой величина спроса абсолютно не изменяется при изменении цены.



Абсолютно эластичный и абсолютно неэластичный спрос

Линия D1 показывает абсолютно эластичный спрос, а линия D2 – абсолютно неэластичный спрос.

На величину эластичности спроса по цене оказывает влияние следующие факторы:

Значимость товара для потребителя. Неэластичным является спрос на товары первой необходимости, более эластичным - на все другие группы;

Наличие товаров – заменителей (товаров – субститутов). Если у товара есть заменители, то спрос будет более эластичным

Удельный вес данного товара в общем объеме доходов и расходов потребителя. Товары, которые занимают значительную долю потребительского бюджета, наиболее эластичны.

Фактор времени. Эластичность спроса увеличивается в долгосрочном периоде и с менее эластична в краткосрочный период времени.

Выделяют следующую эластичность спроса по доходу:

- положительная, при которой объем спроса увеличивается с увеличением дохода. Эта форма относится к нормальным товарам, в частности к предметам роскоши;

- отрицательная, при которой объем спроса сокращается с сокращением дохода. Эта форма характера для товаров, выступающих в виде некачественных благ;

- нулевая, когда объем спроса не реагирует на изменение дохода. Она присуща благам, потребление которых нечувствительно к доходам. К данной эластичности относятся товары первой необходимости.

Для характеристики этой зависимости используется коэффициент эластичности спроса по доходу, который определяется путем деления величины относительного изменения объема спроса на товар на величину относительного изменения доходов потребителей:

$$E_{D_1} = \frac{\text{процентное изменение объема спроса}}{\text{процентное изменение дохода}}$$

Данный коэффициент показывает, на какой процент изменится величина спроса при однопроцентном изменении дохода потребителей.

Перекрестная эластичность спроса по цене показывает относительное изменение объема спроса на один товар при изменении цены другого при прочих равных условиях.

Различают следующую перекрестную эластичность спроса:

- положительную – характерна для взаимозаменяемых товаров (товаров-субститутов). Когда изменение цены (например, повышение цены) на один товар вызывает увеличение спроса на другой (мало-маргарин);

- отрицательную – присуща взаимодополняемым благам, т. е. тем, которые используются совместно;

- нулевую – свойственна благам, не относящимся ни к взаимозаменяемым, ни к взаимодополняемым.

6.3 Эластичность предложения

Эластичность предложения выступает в следующих основных формах:

- эластичное предложение, когда объем предложения изменяется на больший процент, чем цена.

- неэластичное предложение, когда объем предложения изменяется на меньший процент, чем цена.

- абсолютно эластичное предложение. Когда при данной цене производители готовы предложить любое требуемое количество товара.

- абсолютно неэластичное предложение. Когда при данной цене товара, производители готовы предложить любое требуемое количество товара.

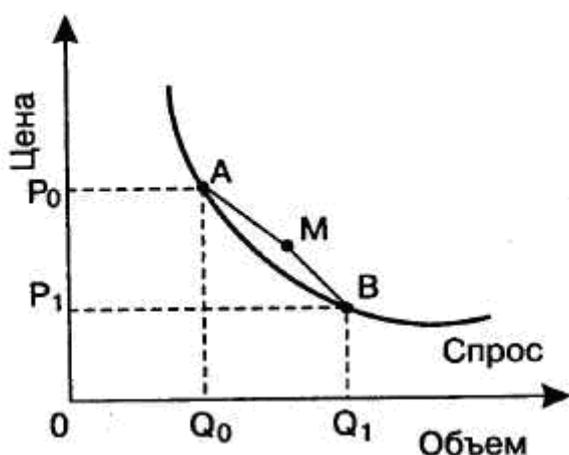
6.4 Точечная и дуговая эластичность

Точечная эластичность представляет собой точный показатель чувствительности спроса или предложения к изменениям цен, доходов и т. д. Точечная эластичность отражает реакцию спроса или предложения на бесконечно незначительное изменение цены, доходов и других факторов. эластичность, измеренная в одной точке кривой спроса или предложения; является постоянной величиной повсюду, вдоль линии спроса и предложения. Точечная эластичность – точный показатель чувствительности спроса или предложения к изменению цен, доходов и т.д.

Дуговая эластичность – примерная степень реакции спроса или предложения на изменение цены, дохода и других факторов. Дуговая эластичность спроса – показатель средней реакции спроса на изменение цены товара.

В действительности применяются средние для дуги значения цены и объема спроса или предложения.

Эластичность спроса по цене - это отношение относительного изменения спроса (Q) к относительному изменению цены (P), которое изображено точкой M .



Дуговая эластичность может быть выражена таким образом:

где P_0 - начальная цена; Q_0 - начальный объем спроса; P_1 - новая цена; Q_1 - новый объем спроса.

Эластичность технического замещения – характеристика изменчивости соотношения затрат производственных факторов при неизменном уровне выпуска, например соотношения затрат капитала и труда.

Прямая эластичность спроса по цене характеризует относительное изменение спроса на i -тый товар при изменении его цены. *Коэффициентом прямой эластичности спроса по цене* называют отношение относительного изменения объема спроса в процентах к относительному изменению цены.

Практика использования данных эластичности спроса и предложения необходима для составления проектов экономического развития и экономических прогнозов.

ТЕМА 7 ОСНОВЫ ПОВЕДЕНИЯ СУБЪЕКТОВ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

7.1 Основные субъекты рыночной экономики

Функционирование экономики обеспечивается экономическими (хозяйствующими) субъектами. Экономические субъекты активны; они действуют преднамеренно; они принимают решения, обеспечивающие выполнение разработанных ими планов. Вследствие этого процесс экономической деятельности выступает как совокупность планов и решений, выражающих собой активность различных категорий экономических субъектов. Основными экономическими субъектами хозяйствования рыночной экономики являются домашнее хозяйство, фирма (предприятие), государство. Домашние хозяйства представляют крупный сектор рыночной экономики, где формируются и предлагаются другим секторам экономические ресурсы, потребляется и сберегается полученный за использованные ресурсы доход.

Домохозяйство – это экономическая единица, состоящая из одного или более лиц, которая снабжает экономику ресурсами и использует полученные за них деньги (доходы) для приобретения товаров и услуг, удовлетворяющих потребности человека. В рыночной экономике домашние хозяйства являются собственниками большинства* факторов производства (*большая часть земли, зданий и оборудования в экономике принадлежит частным фирмам, но все фирмы, в конечном счете, принадлежат тем же домохозяйствам). За счет их продажи или предоставления в аренду домашние хозяйства получают свой доход, часть которого расходуют на приобретение товаров и услуг, производимых фирмами (предприятиями), а другую часть сберегают.

Фирма (предприятие) – это организация, созданная для производства и реализации материальных благ и услуг. Основная деятельность фирм сводится к приобретению факторов производства, с помощью которых фирмы производят разнообразные материальные блага и услуги, продаже произведенных товаров, поддержанию и развитию производственной базы.

В смешанной рыночной экономике одним из основных субъектов хозяйствования является *государство*. Количественно выразить экономическую роль государства нелегко. Некоторым показателем этой роли может выступать доля государства в национальном продукте. Но помимо финансирования производства правительство осуществляет также ряд программ социального страхования и социального обеспечения, перераспределяя доходы в частном секторе экономики. Кроме того, множество регулирующих мер по защите окружающей среды, охране труда и здоровья рабочих, защите потребителей от опасных продуктов, контроль за практикой ценообразования в определенных отраслях и мероприятия по защите конкуренции вовлекают правительство практически во все сферы экономической деятельности.

7.2 Домашнее хозяйство как экономический субъект

В рыночной экономике домохозяйства выступают в виде отдельных хозяйственных ячеек, состоящих из одного или нескольких лиц, деятельность которых направлена на удовлетворение собственных потребностей за счет доходов, полученных от продажи или предоставления в аренду принадлежащих им экономических ресурсов.

Распределяя свои денежные доходы на покупку различных товаров и услуг, домохозяйство как потребитель действует в соответствии с достаточно четко определенными предпочтениями. В процессе потребления он переходит от удовлетворения более настоятельных потребностей к менее настоятельным, при этом он не может купить все, что ему хочется, так как сталкивается с бюджетными ограничениями: его денежный доход имеет ограниченную величину, а продукты, которые он желает приобрести – определенную цену. В этих условиях потребитель вынужден выбирать среди нужных ему продуктов или экономических благ, отдавая предпочтение некоторым из них. Причем в основе его выбора лежит не просто способность экономического блага удовлетворять ту или иную потребность, а нечто иное. Этим иным является удовлетворение, которое получает потребитель от потребления экономического блага, т.е. его полезность. Именно полезность лежит в основе потребительского выбора.

Полезность не есть нечто, присущее экономическому благу как таковому. Полезность – это субъективная оценка потребителем степени удовлетворения, получаемого им от использования (потребления) блага. Причем большая или меньшая степень удовлетворения или полезности блага непосредственно зависит от интенсивности (напряженности) потребности, для удовлетворения которой необходимо данное благо. При этом под интенсивностью (напряженностью) потребности понимают степень нужды человека в чем-либо необходимом. А так как интенсивность какой-то определенной потребности у разных потребителей неодинакова, то и одно и то же благо для них будет иметь разную оценку полезности.

Потребитель, принимая решение о покупке нужных товаров, стремится так распределить свой доход, чтобы получить от приобретаемых товаров максимальную полезность, т.е. он стремится поступать рационально. Следовательно, *рациональный потребитель* – это такой рыночный субъект, который при его потребительских предпочтениях и существующих ценах благ стремится так использовать свой ограниченный бюджет, чтобы получить максимальную полезность от приобретенных благ.

Различают предельную и общую полезность. *Под предельной полезностью* (MU) понимается добавочная полезность, или удовлетворение, извлекаемое из каждой дополнительной единицы конкретного блага. *Общая полезность* (TU) есть сумма полезности всех единиц конкретного блага.

С увеличением количества потребляемых единиц конкретного блага его общая полезность возрастает до определенного периода. Но возрастает она убывающими темпами. Это значит, что потребитель от потребления каждой

последующей единицы блага получает все меньшее удовлетворение. Обусловлено это тем, что по мере «насыщения» потребности в каком-то конкретном благе, удовлетворение от его использования, а, следовательно, и полезность каждой последующей единицы этого блага уменьшается. Это уменьшение предельной полезности блага с увеличением объема его потребления выражает суть *закона убывающей предельной полезности*.

Убывание предельной полезности блага оказывает непосредственное влияние на спрос. Ведь если каждая последующая единица блага обладает все меньшей и меньшей полезностью, то потребитель станет приобретать дополнительные единицы данного блага лишь при условии снижения его цены. Если этого нет, то потребитель отдаст предпочтение другим благам, которые принесут ему большую величину полезности, затратив на их приобретение такую же сумму денег.

7.3 Кардиналистский подход к оценке полезности. Правило максимизации полезности и условие равновесия потребителя.

Степень полезности блага, как мы установили, понятие субъективное. И каждый субъект оценивает степень полезности данного блага исходя из какой-то своей субъективной шкалы оценок. Поэтому их оценки степени полезности данного блага не совпадают, они разные. Ведь из-за отсутствия какой-то единой абсолютной шкалы измерения, подобно весу или расстоянию, невозможно измерить полезность блага и достоверно определить на сколько единиц данное благо полезнее другого.

А так ли это важно знать конкретному потребителю, осуществляемому свой выбор на рынке? Видимо нет. Ведь он, как рациональный потребитель, делая покупку, всегда сравнивает выгоды (получаемую полезность) с затратами и выбирает лучшее из доступного. Естественно, что при этом он учитывает только те факторы, которые можно измерить и сопоставить. А таковыми для него являются знания зависимости величины полезности блага от степени его редкости и от степени насыщения потребности в нём.

Существование такой зависимости послужило основанием для появления во второй половине XIX в. *кардиналистского (количественного)* подхода к оценке полезности блага и анализу потребительского выбора. Основоположники данного подхода (А.Вальрас, У.Джевонс, К.Менгер) допускали возможность количественного измерения потребителем полезности в неких условных единицах измерения – ютилях. По их мнению, именно общая полезность какого-то товарного набора лежит в основе поведения потребителя на рынке и его потребительского выбора. Очевидно, что рациональный потребитель, осуществляя свой выбор в условиях ограниченности денежных средств, стремится приобрести тот набор доступных ему благ, который будет обладать для него максимальной полезностью. Максимум общей полезности, как известно, достигается тогда, когда предельная полезность приобретаемой потребителем единицы блага становится равной нулю. Но ведь блага, входящие в потребительский набор,

имеют разные цены. И как следствие - величина предельной полезности этих благ в расчете на одну денежную единицу, израсходованную на их покупку, то есть величина так называемой *взвешенной предельной полезности* ($\frac{MU}{P}$), будет различной.

В этих условиях потребитель, чтобы оптимизировать свой потребительский выбор, то есть получить максимальную общую полезность, будет увеличивать покупку благ с более высокой взвешенной предельной полезностью и сокращать приобретение благ с меньшей взвешенной предельной полезностью. Перераспределяя таким образом свой ограниченный доход, потребитель в итоге приобретает наиболее удовлетворительный, с его точки зрения, набор благ, который принесет ему максимальную общую полезность. А это достижимо лишь при соблюдении *правила максимизации полезности*, суть которого, по мнению кардиналистов, заключается в том, что максимальная общая полезность достигается при условии, если последняя денежная единица, израсходованная на приобретение любого блага, приносит потребителю одинаковую предельную полезность.

Математически это правило выглядит следующим образом:

$$\frac{MU_1}{P_1} = \frac{MU_2}{P_2} = \dots = \frac{MU_n}{P_n}$$

где: MU - предельная полезность блага;

P - цена блага.

7.4 Фирма (организация) как хозяйствующий субъект

Одним из субъектов рыночной экономики является фирма. Под фирмой обычно понимают некую организацию, осуществляющую производство товаров и услуг и (или) их реализацию. В этом плане фирма – это общее название любой хозяйствующей производственной единицы. А так как по своей структуре фирма может состоять как из одного предприятия, так и включать в себя ряд предприятий, то некорректно будет во всех случаях использовать понятия «фирма» и «предприятие» как синонимы. Это правомерно лишь в том случае, когда под фирмой понимают самостоятельную производственную единицу, состоящую из одного предприятия. И только. Когда же под фирмой понимается крупная корпорация, представляющая собой комплекс ряда предприятий, самостоятельность которых хотя и ограничена, но сохраняется, то отождествление понятий «фирма» и «предприятие» недопустимо.

Производство товаров и услуг, на которые предьявляется спрос, осуществляется множеством разнообразных предприятий (фирм).

Предприятие (фирма) – это хозяйственная единица, имеющая в собственности, хозяйственном владении или оперативном управлении обособленное имущество и обладающая правами, позволяющими ей выполнять специфические функции по производству и (или) реализации товаров и услуг под свою имущественную ответственность с целью получения прибыли или оказания социально значимых услуг. В зависимости от цели

функционирования предприятия (фирмы) делятся на коммерческие, стремящиеся к максимизации прибыли, и некоммерческие, функционирующие для оказания различного рода социально значимых услуг, доступных широким слоям населения, независимо от их доходов (образование, здравоохранение, культура, городской пассажирский транспорт и т.д.).

Предприятие (фирма) как форма организации производственно-хозяйственной деятельности является основным производственно-экономическим звеном экономики, поскольку именно оно занимается созданием экономических благ и (или) их реализацией. Как производственно-экономическое звено предприятие (фирма) характеризуется технико-производственным и организационным единством. С одной стороны предприятие (фирма) – это комплекс средств производства, обладающих технологическим единством, приспособленный для создания определенных экономических благ. С другой стороны предприятие (фирма) – это коллектив работников, связанных друг с другом в производственном процессе кооперацией труда и общими экономическими интересами. В рамках этого технико-производственного и организационного единства предприятие (фирма) выступает экономически обособленным субъектом хозяйствования.

Экономическая обособленность является важнейшим признаком предприятия. Обусловлена она сущностной природой предприятия как товаропроизводителя, осуществляющего свое индивидуальное воспроизводство. Экономическая обособленность предприятия проявляется в обособлении ресурсов предприятия и их самостоятельном движении в процессе воспроизводства; в осуществлении этого воспроизводства за счет результатов хозяйствования на принципах самокупаемости; в наличии своих специфических интересов и своей цели хозяйствования. Экономическая обособленность предприятия предполагает хозяйственную самостоятельность, степень которой в определенной мере зависит от места предприятия в системе отношений собственности, от того, какие функции присвоения (владение, распоряжение и пользование) реализуют субъекты, осуществляющие хозяйственную деятельность на предприятии. Наряду с формой собственности, в рамках которой функционирует предприятие, степень его хозяйственной самостоятельности обуславливают нормативные акты соответствующих надстроечных институтов, регламентирующие деятельность предприятия. Целевая направленность таких актов, например, по отношению к крупным и малым, государственным и частным предприятиям может быть весьма различной. А посему и степень их хозяйственной самостоятельности также будет различной.

В рыночной экономике функционирует множество различных предприятий (фирм), что требует их классификации в зависимости от определенных критериев. Таковыми могут быть вид деятельности, отрасль, или выпускаемая продукция; организационно-правовая форма; размеры; форма собственности и др.

Организационно-правовые формы предприятий. Любое предприятие, чтобы иметь возможность заниматься предпринимательской деятельностью, должно быть зарегистрировано в соответствующей правовой форме. В зависимости от организационно-правовой формы различают единоличное владение (индивидуальное предпринимательство) и объединение предпринимателей.

Единоличное владение – в буквальном смысле самостоятельное ведение дел в своих интересах. Владелец имеет материальные ресурсы и капитальное оборудование, необходимые для хозяйственной деятельности, и лично контролирует эту деятельность, при этом несет неограниченную ответственность по своим обязательствам.

Объединение предпринимателей осуществляется в виде товариществ (партнерства) и обществ. *Товарищество (партнерство)* – это форма организации бизнеса, при которой два или более отдельных лица договариваются о владении предприятием и его управлении. Обычно они объединяют свои финансовые ресурсы и умение вести дела. Подобным образом они распределяют риски, а также прибыли или убытки, которые могут выпасть на их долю, при этом несут неограниченную имущественную ответственность по обязательствам фирмы. *Общество с ограниченной ответственностью* – это такая правовая форма объединения вкладчиков капитала, при которой участники отвечают по обязательствам фирмы только своим вкладом. Внесенный вклад дает право на получение части прибыли в форме дивидендов и право на голос. Ведущей формой обществ с ограниченной ответственностью является акционерное общество – корпорация. *Корпорация* представляет собой объединение вкладчиков капитала – акционеров, но такого объединения, при котором имущество корпорации полностью обособлено от имущества акционеров. При несостоятельности общества акционеры не несут ответственности по его обязательствам перед кредиторами, а рискуют лишь возможным обесценением акций.

7.5 Производственная функция. Производственные периоды. Производственный выбор фирмы в краткосрочном периоде. Закон убывающей предельной производительности

Производство осуществляется посредством использования определенных его факторов. Однако производство не есть просто механическое соединение факторов производства, а сложная система их взаимодействия, обусловленная используемой технологией производства. При чем выбор той или иной технологии обусловлен не только спецификой потребительских свойств и конструктивных особенностей производимых благ, но, главным образом, ограниченностью ресурсов с одной стороны и необходимостью эффективного их использования – с другой. Поэтому предприниматель, стремясь быть эффективным производителем, использует такие методы производства, которые являются эффективными как с технологической, так и экономической точки зрения.

Способ производства является технологически эффективным, если не существует иного способа произвести данный объем продукции с меньшим количеством затрат хотя бы одного ресурса, при том же количестве затрат остальных ресурсов. Экономически эффективным будет такой способ производства, при котором заданный объем выпуска обеспечивается с наименьшими затратами.

Производственная функция. Располагая необходимыми факторами производства и соединяя их в производственном процессе, предприятия производят различные блага. При этом объем произведенных благ при данной технологии производства зависит от количества использованных факторов производства. Эта взаимосвязь между количеством использованных факторов производства и объемом произведенной продукции характеризуется производственной функцией:

$$Q = F(x_1, x_2, \dots, x_n),$$

где Q – объем произведенной продукции;

x_1, x_2, \dots, x_n – количество факторов производства, использованных в производственном процессе.

На основе производственной функции предприниматель определяет технологически эффективный способ производства.

Из различных технологических возможностей он делает выбор наиболее экономически эффективного способа, руководствуясь ценами на ресурсы, рыночной цены производимого продукта и учитывая то, что производственные факторы в силу их определенной взаимозаменяемости могут использоваться в производственном процессе в различных пропорциях, замещая друг друга. Поэтому нехватка одного из факторов (в силу его редкости или дороговизны) может быть возмещена дополнительным количеством другого. Однако замещение производственных факторов технологически возможно лишь в определенных пределах, обусловленных достигнутым уровнем развития науки и техники, технологией производства. Технология накладывает ограничения на пропорции, в которых могут использоваться факторы производства в производственном процессе, и их заменяемость.

Краткосрочный и долгосрочный производственные периоды. Возможности выбора оптимальной комбинации факторов производства в рамках данной технологии зависят и от времени, которым располагает предприятие для изменения количества применяемых в производстве ресурсов. Дело в том, что изменение количества одних применяемых ресурсов (труда, сырья, электроэнергии и др.) может быть осуществлено относительно быстро. Предприятие, например, может быстро перевести свое производство на круглосуточную работу, наняв для этого дополнительных работников, закупив необходимое количество сырья и материалов. Количество же других применяемых в производстве ресурсов (например, увеличить производственные мощности, расширить производственные площади) может быть изменено в течение довольно продолжительного времени. В зависимости

от того, сможет ли предприятие изменить величину всех применяемых ресурсов или только некоторых из них различают долго- и краткосрочный периоды.

Долгосрочный период – это период времени в деятельности предприятия, в течение которого предприятие может увеличить объём производимой продукции за счёт увеличения количества всех используемых факторов производства.

Краткосрочный период – период времени, на протяжении которого предприятие может увеличить объём производимой продукции за счёт увеличения количества только некоторых из используемых им производственных ресурсов.

Понятия «краткосрочный период» и «долгосрочный период» не имеют четко ограниченной продолжительности. Все зависит от специфики отрасли. Так, в отраслях легкой промышленности для изменения производственных мощностей требует значительно меньше времени, чем, например, в металлургической или энергетической.

В зависимости от возможности внесения изменений в данный временной период в объемы применяемых в производстве факторов, последние подразделяются на *постоянные* и *переменные*. К первым относятся те, количественные объемы использования которых нельзя увеличить в данный временной период. Таковыми в краткосрочном периоде обычно являются производственные площади, станки и оборудование. Те же производственные факторы, объем использования которых может быть увеличен в данный временной период, составляют группу переменных производственных факторов.

Деление факторов производства на постоянные и переменные характерно только для краткосрочного периода в деятельности предприятия. В долгосрочном периоде все факторы производства являются переменными.

Изменения, вносимые в краткосрочном периоде в количестве используемых в производстве переменных факторов при неизменном количестве постоянного фактора, вызывают изменения и в объеме выпуска. Анализ существующей взаимосвязи между количеством используемых в производстве единиц переменного фактора и объемом производимой продукции проведем на условном примере.

Предположим, что фирма производит продукцию, используя только два фактора – труд и капитал, из которых капитал (производственные мощности) – постоянный фактор, а труд (количество работников) – переменный. Допустим также, что у фирмы на данный момент есть 5 станков и работает 3 работника, которые производят 30 единиц продукции. Но поскольку цена на эту продукцию на рынке повысилась, то фирма, стремясь получить большую прибыль, решила увеличить объем производства. Сделать это в краткосрочном периоде она может только посредством вовлечения в производство большего числа работников. Допустим также, что фирма не сразу набирает нужное число дополнительных работников, а делает это постепенно, последовательно

нанимая по 1 работнику. С увеличением числа работников будет изменяться объем производства.

Результаты изменения объема производства по мере роста числа работников представим в таблице 7.1.

Таблица 7.1 Результаты производства с одним переменным фактором

Затраты капитала (ед.)	Затраты труда (чел.)	Объем выпуска (ед.)	Предельный продукт труда (ед.)
5	3	30	-
5	4	33	3
5	5	37	4
5	6	39	2
5	7	40	1

Общий, средний и предельный продукт. Для анализа влияния изменения количества переменного фактора на объем производимой продукции используют такие показатели, как общий, средний и предельный продукт переменного фактора.

Общий продукт переменного фактора – это тот прирост объема выпуска продукта, который был обеспечен при данном количестве постоянного фактора за счет дополнительного вовлечения в производство какого-то количества единиц переменного фактора. В нашем примере он равен 10 (40 – 30). *Средний продукт переменного фактора* показывает прирост объема выпуска, который в среднем был получен от каждой дополнительной единицы переменного фактора, вовлеченного в производство. Он определяется путем деления общего продукта переменного фактора на все то количество единиц переменного фактора, дополнительно вовлеченного в производство и обеспечившего создание этого общего продукта. Средний продукт в нашем примере равен 2,5 (10 : 4). *Предельный продукт переменного фактора* есть прирост объема выпуска, достигнутый за счет увеличения переменного фактора на одну дополнительную единицу. Предельный продукт характеризует предельную производительность переменного фактора.

Закон убывающей предельной производительности. Анализ зависимости роста общего продукта от увеличения количества используемого переменного фактора при фиксированной величине постоянного фактора показывает, что не существует между ними пропорциональной зависимости. Так, если использование первых дополнительных единиц переменного фактора ведет к более быстрому приросту выпуска продукта, то в дальнейшем (по мере вовлечения в производство последующих единиц переменного фактора) прирост производства все более и более снижается. Эта зависимость получила название закона убывающей отдачи или убывающей предельной производительности. Объясняется это тем, что переменный фактор по мере

увеличения его количества сверх объективно требуемого при данной технологии производства используется все более и более неэффективно в силу недостатка постоянного фактора.

Основываясь на законе убывающей отдачи, рассмотрим динамику и взаимосвязь общего, среднего и предельного продуктов (рисунок 7.1).

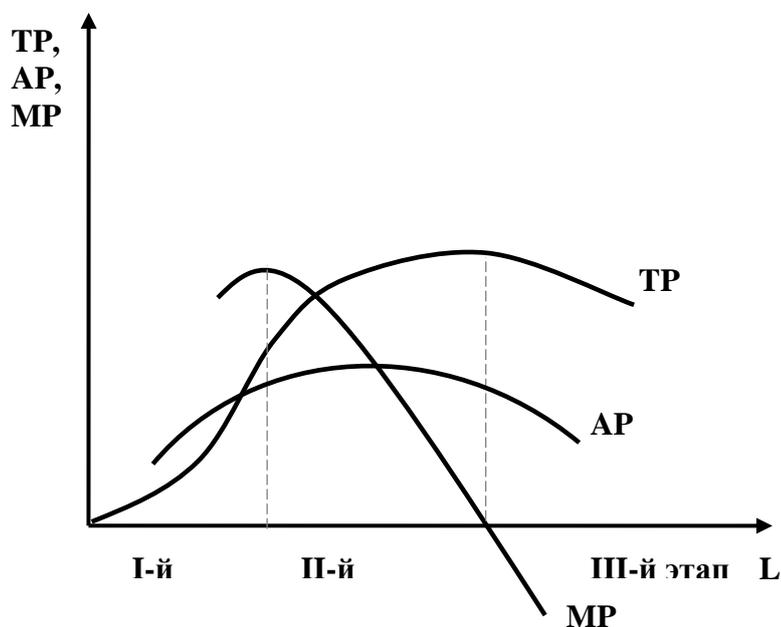


Рисунок 7.1 – Динамика и взаимосвязь общего, среднего и предельного продуктов

В динамике общего продукта (ТР) можно выделить три этапа. На первом этапе он растет ускоряющимися темпами, на втором его рост замедляется и, наконец, достигнув максимума, общий продукт на третьем этапе начинает уменьшаться. Такое поведение общего продукта объясняется динамикой предельного продукта (МР) или предельной производительности, характеризующей величину изменения объема производства вследствие вовлечения в производство каждой дополнительной единицы переменного фактора.

На первом этапе соотношение переменного фактора (труда) и постоянного (капитала) еще далеко от оптимального. Капитал имеется в избытке. Поэтому вовлечение в производство дополнительных единиц труда обуславливает повышение эффективности использования капитала и, как следствие, – растущая отдача от каждой дополнительно единицы труда. Достигнув своего максимума, предельная производительность на втором этапе понижается, поскольку вступают в силу условия закона убывающей отдачи. Вследствие этого темпы роста общего продукта замедляются. Когда же предельная производительность упадет до нуля, общий продукт достигает своего максимума и затем, при отрицательном значении предельной

производительности, начинает уменьшаться. Динамика среднего (AP) и предельного продуктов следующая:

1) средний продукт растет до тех пор, пока его величина меньше предельного продукта и снижается, когда он становится больше предельного продукта;

2) при равенстве среднего и предельного продуктов, средний продукт достигает своего максимума.

7.6 Производственный выбор фирмы в долгосрочном периоде. Изокванта. Предельная норма технологического замещения

Факторы производства в определенной степени являются взаимозаменяемыми. В силу этого в долгосрочном периоде у фирмы существует возможность использовать различные комбинации производственных факторов для обеспечения заданного объема выпуска продукции.

Для определения возможных вариантов комбинаций факторов производства, которые могут быть использованы для выпуска данного объема продукции, обратимся к анализу изоквант. При этом для упрощения анализа предположим, что процесс производства осуществляется путем использования двух факторов: капитала и труда. *Изокванта* – это кривая, отражающая различные варианты комбинаций производственных факторов, использование которых обеспечивает одинаковый объем производства.

С увеличением количества используемых производственных факторов возникает возможность выпуска большего объема продукции. А так как существует бесконечное множество различных уровней объемов производства, то существует, следовательно, и бесконечное множество изоквант. Эта множественность изоквант, отражающих максимально допустимый выпуск продукции при любом выборе факторов производства, есть *карта изоквант*. И чем дальше расположена изокванта от начала координат, тем больший объем производства она отражает.

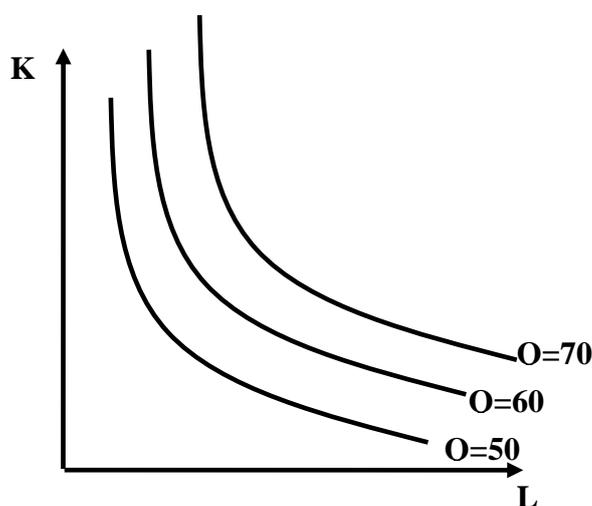


Рисунок 7.2 – Карта изоквант

Изокванта отражает объективную возможность технологической замены одного фактора другим без изменения объема производства. Для определения количества единиц одного фактора, которое может быть заменено одной единицей другого фактора при условии, что объем производства остается без изменения, используется показатель *предельной нормы технологического замещения* одного ресурса другим. Так, предельная норма технологического замещения труда капиталом показывает количество единиц труда, которое может заменить одна единица капитала, не вызывая изменения объема производства.

Предельная норма технологического замещения зависит от соотношения предельных продуктов (предельной производительности) факторов производства. Сокращение количества одного из факторов ведет к уменьшению объема выпуска на величину, равную произведению предельного продукта этого фактора на количество сокращенных единиц. Увеличение использования другого фактора обусловит прирост выпуска продукции на величину, равную произведению его предельного продукта на дополнительное количество единиц этого фактора, вовлеченных в производство. А поскольку при замещении одного фактора другим объем выпуска продукции остается прежним, то потери в объеме выпуска от уменьшения количества одного фактора должны быть равны приросту выпуска от увеличения количества другого фактора.

7.7 Издержки производства и их классификация

Любое производство товаров и услуг всегда связано с затратами денежных средств, обусловленными как организацией производства, т.е. приобретением то ли в собственность, то ли во временное пользование (аренду) необходимых производственных ресурсов (земли, производственных зданий, оборудования), так и выпуском продукции, т.е. затратами на сырье и материалы, топливо, электроэнергию, выплату заработной платы работникам, эксплуатацию оборудования и др. В связи с этим различают *единовременные капитальные затраты* и *текущие затраты*, связанные с выпуском продукции в определенный период времени. А так как в производственном процессе прямо или косвенно задействованы и производственные ресурсы, полученные в результате капитальных затрат, осуществленных задолго до выпуска продукции, то капитальные затраты также учитываются в текущих затратах по определенной методике с целью их возмещения по мере реализации продукции.

Необходимость возмещения всех затрат, связанных с производством продукции обусловлено тем, что хозяйствующие субъекты осуществляют производственную деятельность на принципах самокупаемости и самофинансирования. Это значит, что за счёт выручки от реализации произведенной продукции они должны возмещать все затраты на производство и иметь еще прибыль. Поэтому хозяйствующие субъекты вынуждены считать, во что им обходится производство экономических благ, т.е. знать издержки производства. *Издержки производства* – это выраженная

в денежной форме совокупность затрат на производство того или иного объема продукции. В отечественной практике данные затраты принято называть *себестоимостью*. Наряду с производственными затратами, предприятия могут иметь затраты, связанные с реализацией произведенной продукции. Эти затраты составляют *издержки обращения*. Они включают в себя расходы, связанные с транспортировкой и хранением продукции, арендой и содержанием торговых площадей, оплатой труда торговых работников, рекламой.

Производственные ресурсы, как известно, редки, т.е. ограничены. К тому же каждый вид ресурса может быть использован для производства различных благ. Это значит, что использование определенного ресурса для производства данного блага исключает возможность его использования для производства какого-либо другого, альтернативного блага. В силу этого любые затраты производственных ресурсов на производство какого-либо блага представляют собой альтернативные издержки или издержки выбора.

Как правило, эффект от использования ресурса для производства альтернативных благ различен. Поэтому предприниматель, стремясь уменьшить затраты на производство своей продукции, привлекает в свое производство, т.е. покупает ресурсы, которые, с его точки зрения, будут наиболее эффективны для его производства, т.е. принесут максимальную отдачу. Покупая нужные ресурсы, он несет определенные затраты. Эти затраты с позиции отдельного производителя или предприятия есть *экономические издержки*. Иначе говоря, экономические издержки – это все затраты предпринимателя, связанные с привлечением (приобретением) необходимых производственных ресурсов и выпуском продукции. Эти издержки подразделяются на явные и неявные.

Явные издержки – это фактические расходы факторов производства в денежном выражении на выпуск определенного количества продукции. Это затраты на сырьё, топливо, электроэнергию, выплату заработной платы, оплату различных услуг, эксплуатацию оборудования и производственных зданий и т.п. Все эти затраты или расходы являются явными, поскольку они получают денежную оценку, отражаются в бухгалтерской отчетности предприятия, и поэтому их называют также *бухгалтерскими издержками*.

Однако не все затраты ресурсов, находящихся в собственности предприятия и используемых в производственном процессе могут получать денежную оценку и отражаться в бухгалтерской отчетности. Например, владелец небольшой фирмы может не начислять самому себе заработную плату за руководство фирмой, не начислять амортизацию своего помещения, используемого в производственных целях, не получает он и процент на вложенный в дело денежный капитал. Поэтому эти издержки, связанные с использованием собственных ресурсов и не получающие денежной оценки имеют скрытый характер, являются по сути неоплаченными. В связи с этим их называют *неявными издержками*.

Неявные издержки не получают денежной оценки. Но это не значит, что нельзя определить их величину. Количественно неявные издержки равны величине денежных доходов, которые предприниматель мог бы получить в случае иного, альтернативного использования этих ресурсов, находящихся в его собственности. Так, работая менеджером в другой фирме, он получал бы зарплату, сдав свое помещение в аренду, он получал бы доход в форме арендной платы, а поместив свой денежный капитал, вложенный в дело, в банк, он получал бы доход в форме процента по вкладу.

Следовательно, неявные издержки можно рассматривать в качестве своеобразных жертв предпринимателя в форме неполученных то ли процента за вложенные в дело деньги, то ли арендной платы, то ли вознаграждения за управление предприятием, за выполнение предпринимательских функций. Естественно, что для удержания и использования этих ресурсов на данном предприятии необходимо, чтобы их собственник получал такой доход, который исключал бы возможность альтернативного, более выгодного использования этих ресурсов на стороне. Поэтому своеобразной компенсацией предпринимателю за использование собственных ресурсов становится нормальная прибыль.

Нормальная прибыль – это та минимальная плата или доход, который должен получать владелец предприятия, чтобы у него был интерес использовать свои ресурсы, свои предпринимательские способности в данной сфере деятельности. Нормальная прибыль и составляет содержание неявных издержек.

7.8 Издержки производства в краткосрочном периоде

В зависимости от того, как влияет объем производства на величину издержек в краткосрочном периоде, различают постоянные и переменные издержки.

Постоянные издержки (TFC) – это такие издержки, величина которых не изменяется с изменением объема производства. Эти издержки связаны с самим существованием предприятия и предприятие их несет даже тогда, когда ничего не производит. К таким издержкам относятся расходы, связанные с эксплуатацией зданий и сооружений, оборудования, оплатой аренды, уплатой страховых взносов, содержанием охраны и минимального количества административно-управленческого персонала.

Переменные издержки (TVC) – это издержки, величина которых изменяется в зависимости от изменения объема производства. Это затраты на приобретение сырья, топлива, энергии, оплату труда рабочих. С увеличением объема производства увеличиваются затраты на эти цели и, соответственно, увеличиваются переменные издержки.

Следует отметить, что нет пропорциональной зависимости между приростом объема производства и увеличением переменных издержек. Первоначально прирост объема производства опережает рост переменных издержек. Затем, при достижении определенного объема производства, переменные издержки начинают увеличиваться все возрастающими темпами

по сравнению с ростом производства. Такое их поведение обусловлено действием закона убывающей отдачи. Дело в том, что первоначально каждая дополнительная единица переменного ресурса дает все большую прибавку к выпуску продукции. В дальнейшем каждая дополнительная единица переменного ресурса начинает давать все уменьшающуюся прибавку к объему производства. Поэтому прирост переменных издержек начинает все больше и больше опережать увеличение объема производства.

Сумма постоянных и переменных издержек составляет *общие издержки производства* (ТС). Общие издержки характеризуют общую величину затрат на выпуск какого-то конкретного объема продукции

Средние издержки (АТС), или издержки на единицу продукции, определяются делением общих издержек на количество единиц произведенной продукции.

Выделяю также средние постоянные (АFC) и средние переменные издержки (АVC), которые определяются путем деления соответствующих издержек на объем производства.

В экономическом анализе наряду с рассмотренными издержками используются и так называемые предельные издержки. *Предельные издержки* (МС) – это дополнительные или добавочные издержки, связанные с производством одной дополнительной единицы продукции. Величина предельных издержек определяется путем деления суммы прироста общих издержек на прирост объема производства $MC = \frac{\Delta TC}{\Delta Q}$. А так как эти

добавочные издержки представлены в основном переменными издержками, поскольку величина постоянных издержек не изменяется в краткосрочном периоде, то динамика предельных издержек, так же как и переменных, объясняется действием закона убывающей отдачи или производительности. Ведь если первоначально каждая дополнительная единица переменного ресурса дает все большую прибавку к выпуску продукции, вызывая тем самым снижение предельных издержек, то в дальнейшем, по мере увеличения количества вовлекаемых в производство единиц переменного фактора, отдача от каждой дополнительной единицы ресурса уменьшается. Поэтому прирост затрат на выпуск дополнительной продукции начинает все больше и больше опережать увеличение объема производства. И, как следствие этого, предельные издержки увеличиваются

Предельные издержки показывают, во что обойдется предпринимателю увеличение объема выпуска продукции на одну единицу или какую сумму он может «сэкономить» в случае сокращения объема производства на одну единицу. Поэтому все решения относительно объема производства в краткосрочном периоде обычно основываются на величине предельных издержек.

7.9 Издержки производства в долгосрочном периоде. Эффект масштаба

В долгосрочном периоде может быть изменено количество всех используемых факторов производства, включая и производственные мощности. Поэтому в этом периоде отсутствует деление издержек на постоянные и переменные. Все издержки выступают в этом периоде в качестве переменных.

Изменение производственных мощностей в сторону увеличения обуславливает рост объемов производства и увеличение общих издержек. В свою очередь, изменение объемов производства или масштабов производства, как свидетельствует практика, влияет и на величину средних издержек, т.е. затрат на производство продукции. Это явление получило название *эффекта масштаба*. Эффект масштаба может быть положительным, отрицательным и постоянным.

Положительный эффект масштаба имеет место тогда, когда с ростом объема производства средние издержки снижаются под влиянием ряда факторов. Так, у предприятия появляется возможность более эффективно использовать высокопроизводительную технику, углубить специализацию производства и на этой основе повысить производительность труда, получать оптовые скидки при закупке больших партий сырья и материалов, производить побочную продукцию из отходов.

Отрицательный эффект масштаба проявляется в росте средних издержек производства с увеличением объемов производства. Обусловлен он может быть сложностями управления крупным производством, ростом затрат на доставку необходимого сырья и готовой продукции до потребителей.

Постоянный эффект масштаба имеет место тогда, когда с увеличением масштабов производства средние издержки не изменяются.

Рассматривая динамику средних издержек в долгосрочном периоде необходимо учитывать следующие два обстоятельства. Во-первых, предприятие не увеличивает непрерывно свои производственные мощности, а делает это, как правило, через определенные промежутки времени. В связи с этим есть все основания полагать, что на этих промежутках предприятие функционирует как в краткосрочном периоде. Поэтому и кривая, описывающая ее издержки на каждом из промежутков, будет кривой краткосрочных средних издержек.

Во-вторых, изменение производственных мощностей в сторону увеличения и, как следствие, рост объемов производства, влияет на величину средних издержек. Первоначально рост объема производства влечет за собой снижение средних издержек. Но в дальнейшем, начиная с определенного момента, снижение средних издержек прекращается, а затем они начинают расти. Обусловлено это действием эффекта масштаба. В силу этого кривая долгосрочных средних издержек будет иметь дугообразную форму. Однако эта кривая будет не плавной, а «ухабистой», отражающей скачкообразное

увеличение объема производства вследствие роста производственных мощностей.

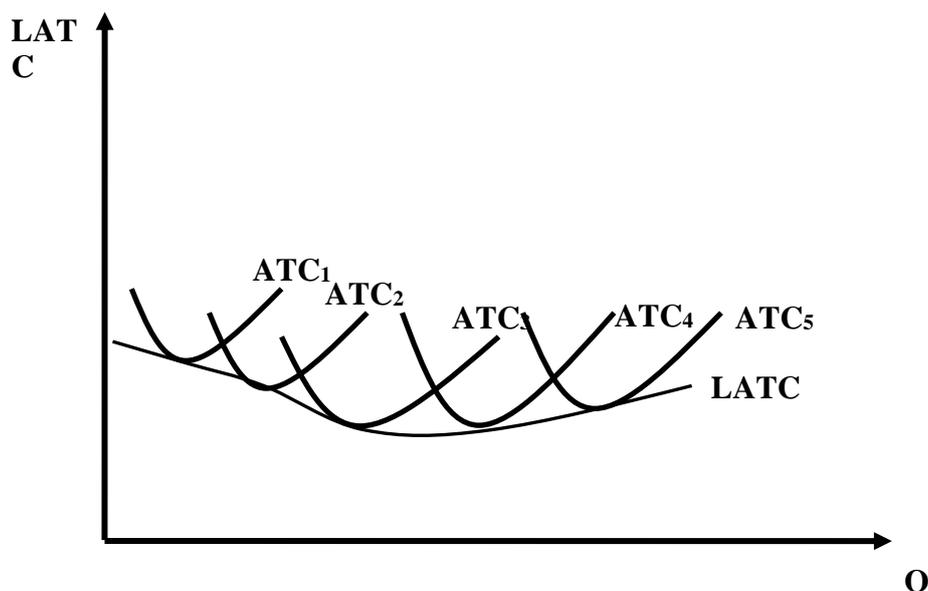


Рисунок 7.3 – Кривая долгосрочных средних издержек

Динамика долгосрочных средних издержек имеет важное значение для определения *оптимального размера предприятия*. Таковым считается такой размер предприятия (объем производства), при котором долгосрочные средние издержки будут минимальны. А поскольку продолжительность и глубина действия различных эффектов масштаба в разных отраслях производства проявляется неоднозначно, то и оптимальный размер предприятия в каждой из отраслей будет свой.

7.10 Изокоста. Равновесие производителя

В долгосрочном периоде предприниматель, стремясь увеличить объем производства и снизить средние издержки, осуществляет увеличение производственных мощностей. А так как один и тот же объем производства может быть получен путем применения факторов производства в разных комбинациях, то перед предпринимателем встает проблема выбора такой их комбинации, которая позволила бы достичь заданного объема выпуска с минимальными издержками.

Для поиска наиболее экономной комбинации производственных факторов обратимся к анализу изокост. *Изокоста* – это прямая, отражающая все возможные комбинации факторов производства, на приобретение которых предприниматель затрачивает одну и ту же сумму. Поэтому изокосту еще называют прямой равных издержек. Угол наклона изокосты определяется соотношением цен на факторы производства, а ее графическое расположение – финансовыми возможностями предпринимателя. Естественно, что с расширением финансовых возможностей при данном уровне цен предприниматель может приобрести большее количество необходимых факторов. Соответственно и изокоста, отражающая его большие затраты на

приобретение факторов производства, будет располагаться выше. Следовательно, можно дать графическое описание разных уровней издержек на приобретение необходимых факторов производства в виде набора изокост или карты изокост.

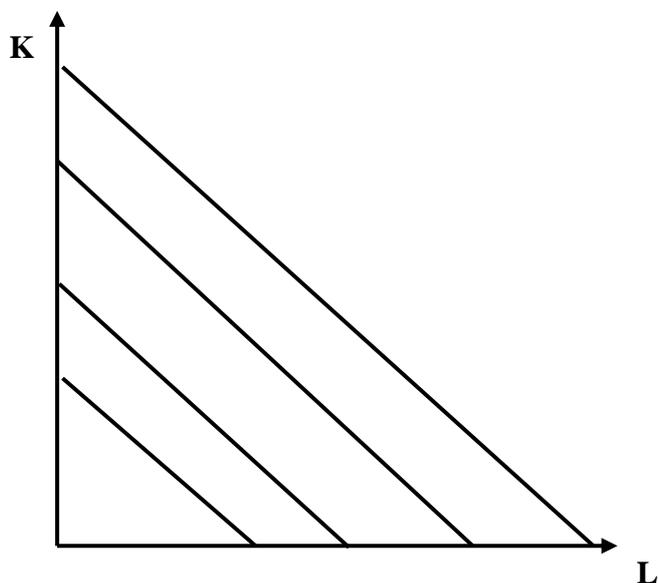


Рисунок 7.4 – Карта изокост

Для решения задачи обеспечения заданного объема производства с минимальными издержками производитель должен обеспечить такое сочетание (комбинацию) факторов производства, при котором с учетом различий в производительности и ценах каждого из них достигается равенство соотношения предельных производительностей факторов производства и соотношения их затрат, т.е. цен:

$$\frac{MP_L}{MP_K} = \frac{P_L}{P_K}.$$

В этом случае замещение некоторого количества одного фактора каким-то количеством другого не только не скажется на объеме производства, но и не приведет к увеличению затрат на производство заданного объема производства. Ведь в этом случае каждая денежная единица, затрачиваемая на приобретение какого-то количества любого из факторов производства за счет уменьшения количества другого, будет добавлять одинаковое количество продукции.

При достижении такого равенства производитель будет находиться в положении равновесия, т.е. в положении, когда он ничего не теряет, но и ничего не может больше выиграть, поскольку он обеспечивает необходимый объем выпуска продукции с минимальными издержками. Дадим графическую интерпретацию положения равновесия производителя, совместив на одном графике карту изокост и изокванту заданного объема выпуска.

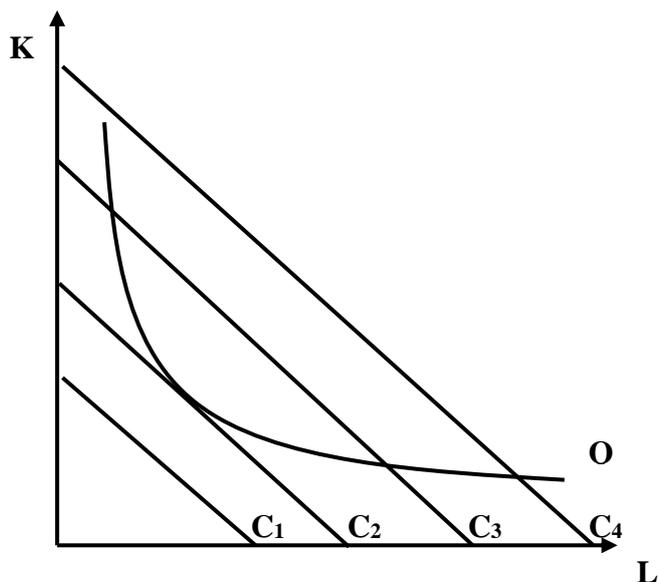


Рисунок 7.5 – Равновесие производителя

Предположим, что производитель стремится обеспечить выпуск продукции в объеме Q . Для достижения желаемого объема выпуска, как видно из рисунка, производитель должен понести затраты на приобретение факторов производства в объеме C_2 . Именно в этом случае он сможет обеспечить выпуск продукции в объема Q с наименьшими издержками.

Рассматривая равновесия производителя, мы исходили из предположения неизменности цен на факторы производства. В реальной действительности цены факторов производства изменяются. Их изменение может привести к нарушению положения равновесия производителя и вызвать необходимость соответствующего пересмотра комбинации затрат на факторы производства.

7.11 Доход и прибыль предприятия

Итогом хозяйственной деятельности предприятия является доход, под которым понимают денежные средства, полученные предприятием от реализации произведенной продукции или услуг. Различают три вида дохода: общий, средний и предельный. *Общий (валовый) доход* (TR) есть сумма выручки, полученной предприятием от реализации определенного количества продукции. *Средний доход* (AR) – это величина денежной выручки, приходящаяся на единицу реализованной продукции. Он рассчитывается путем деления общего дохода на количество реализованной продукции.

Необходимость определения среднего дохода вызвана тем, что в условиях рынка несовершенной конкуренции фирмы зачастую используют разные цены на одну и ту же продукцию. Так, при продаже больших партий товара они могут представлять оптовые скидки, а при реализации товара небольшими партиями применяют более высокие цены. Средний же доход показывает, какую сумму получила фирма в среднем от продажи одной единицы проданной продукции.

Предельный доход (MR) – это прирост общего дохода, который получен вследствие производства и реализации дополнительной единицы продукции. Рассчитывается он путем деления суммы прироста общего дохода на прирост объема проданной продукции

$$MR = \frac{\Delta TR}{\Delta Q}.$$

В условиях рынка совершенной конкуренции предельный и средний доход равны цене товара. Объясняется это тем, что отдельно взятая конкурентная фирма, имея незначительную долю рынка, не может добиться более высокой цены, ограничивая объем производства. Не стремится она и к установлению более низкой цены на свою продукцию с целью увеличения объема продаж, так как свой незначительный объем произведенной продукции она все равно продает по сложившейся на рынке цене. Поэтому на таком рынке каждая дополнительная единица продукции продается по одной и той же цене.

Составной частью дохода является *прибыль*, которая в количественном отношении представляет собой разность между доходом и издержками. Но поскольку существуют два подхода к определению и измерению издержек, то и прибыль следует рассматривать в двух аспектах – бухгалтерском и экономическом. В связи с этим различают бухгалтерскую и экономическую прибыль.

Бухгалтерская прибыль представляет собой разность между общим доходом и бухгалтерскими (явными) издержками. *Экономическая прибыль* есть разность между общим доходом и экономическими издержками, составной частью которых является нормальная прибыль.

Распределение общего дохода на экономические издержки и экономическую прибыль, и их соотношение с бухгалтерскими издержками и нормальной прибылью можно представить таблицей.

Таблица 7.2 Распределение общего дохода

Общий доход				
Экономические издержки				Экономическая прибыль
Внешние (явные) издержки		Нормальная прибыль как компенсация неявных издержек		
Постоянные издержки	Переменные издержки	% на вложенный капитал	Предпринимательский доход	
Бухгалтерские издержки		Бухгалтерская прибыль		

Экономическая прибыль не входит в экономические издержки и представляет собой часть дохода, полученного сверх нормальной прибыли. Происхождение и наличие экономической прибыли объясняется рядом причин:

1) способностью отдельных предпринимателей управлять риском, связанным с организацией и управлением ресурсами и инновациями, их умением принимать правильные решения в условиях неопределенности;

2) сложившейся благоприятной рыночной конъюнктурой для того или иного предпринимателя (ростом рыночных цен на его продукцию);

3) возможностью отдельных субъектов рынка несовершенной конкуренции оказывать воздействие на рыночные сделки с выгодой для себя.

Экономическая прибыль – не постоянное, а, как правило, временное явление. Она возникает, исчезает и снова возникает. Дело в том, что наличие экономической прибыли является стимулом для вступления новых конкурентов в данный бизнес. Появление новых фирм обуславливает рост предложения товаров и усиление конкуренции между фирмами. Поэтому фирмы, чтобы успешно продавать, вынуждены снижать цены, нести дополнительные издержки по поддержке сбыта. В результате экономическая прибыль снижается и, в конце концов, исчезает. Это значит, что в долгосрочном периоде экономической прибыли свойственна тенденция стремиться к нулю при условии наличия в данной сфере деятельности фирм-конкурентов.

Прибыль – движущий мотив предпринимательской деятельности. Ведь прибыль является источником инвестиций и совершенствования технической базы производства, улучшения условий труда и повышения заработной платы. Поэтому каждый предприниматель стремится к максимизации прибыли. Существуют два подхода к определению уровня производства, максимизирующего прибыль. Один из них состоит в сопоставлении абсолютных величин общего дохода и общих издержек. Максимальная величина прибыли достигается при таком объеме выпуска, при котором разница между значениями общего дохода и общих издержек является наибольшей.

Второй подход к определению объема выпуска, при котором прибыль будет максимальна, основан на сопоставлении предельного дохода и предельных издержек. Фирма, стремясь к получению максимальной величины прибыли, будет увеличивать объем выпуска продукции до тех пор, пока предельный доход превышает предельные издержки. Ведь в этом случае общая сумма ее прибыли увеличивается. Как только предельные издержки станут равны предельному доходу, и фирма не получит от реализации последней единицы продукции прибыли, она прекратит увеличение объема производства. Таким образом, фирма максимизирует прибыль при таком объеме выпуска, при котором предельный доход и предельные издержки равны.

Для характеристики величины прибыли используется абсолютный ее показатель – *масса прибыли*, которая измеряется в рублях. Основными факторами, влияющими на массу прибыли, полученной фирмой за тот или иной период, являются: объёмы проданной продукции, качество применяемых производственных ресурсов и эффективность их использования, изменение рыночных цен, тип рыночной структуры или рыночной модели, деятельность правительства. На одни из названных факторов фирма может влиять, другие же – являются внешними, неконтролируемыми деятельности фирмы.

Однако по абсолютному размеру полученной прибыли нельзя судить о степени прибыльности той или иной деятельности вообще и о степени прибыльности производства того или иного продукта в частности. Поэтому для характеристики степени прибыльности производства вообще и степени прибыльности производства отдельных продуктов используют такой относительный показатель прибыли, как *рентабельность производства*. Она рассчитывается в процентах путем делением прибыли, полученной от производства и реализации продукции, на издержки производства этой продукции, или ее себестоимость. Полученный результат умножается на 100%.

7.12 Государство как экономический субъект. Микроэкономическое регулирование, его цели и инструменты

Развитие современной рыночной экономики невозможно без активного участия государства, являющегося одним из ее экономических субъектов. Как экономический субъект государство получает доходы в виде налогов с домохозяйств и организаций (фирм) и обеспечивает общество благами, которые не могут быть произведены другими экономическими субъектами. Кроме того, государство вынуждено вмешиваться в процесс функционирования рыночной системы с целью повышения эффективности ее функционирования, дополняя и корректируя рыночный механизм. В силу этого современная рыночная экономика представляет собой синтез рыночного механизма и элементов государственного регулирования.

С точки зрения уровня воздействия государства на экономику различают макроэкономическое и микроэкономическое регулирование. Макроэкономическое регулирование связано с экономической политикой государства, направленной на регулирование параметров экономической системы, общих для всех хозяйствующих субъектов. Это регулирование осуществляется посредством бюджетно-налоговой, денежно-кредитной, социальной и валютной политики. Предметом денежного параграфа является микроэкономическое регулирование.

Микроэкономическое регулирование представляет собой совокупность мер воздействия государства на хозяйствующих субъектов с целью повышения экономической эффективности функционирования рыночного механизма и решения задач, стоящих перед экономикой на том или ином этапе развития. С позиций целевой направленности мер микроэкономического регулирования, они подразделяются на две группы:

- 1) направленные на повышение эффективности функционирования рыночного хозяйства;
- 2) ориентированы на достижение целей социально-экономического развития.

Микроэкономическое регулирование осуществляется путем использования методов прямого и косвенного воздействия на деятельность субъектов хозяйствования. Методы прямого регулирования существенно

ограничивают свободу экономического выбора хозяйствующих субъектов, порой сводя ее к нулю, вынуждая их принимать решения, основываясь на предписаниях государства, а не на их самостоятельном экономическом выборе. К ним относятся антимонопольное регулирование, введение фиксированных цен на определенные группы товаров, госзаказы, установление минимального уровня оплаты труда, целевое финансирование и др.

Методы косвенного регулирования не сужают свободу выбора для хозяйствующих субъектов, сохраняющих за собой право на свободное принятие рыночных отношений. Эти методы лишь создают предпосылки к тому, чтобы при самостоятельном выборе субъекты хозяйствования предпочитали варианты, которые соответствуют целям экономической политики государства. К таким методам регулирования относятся налоги и налоговые льготы, норма процента по кредитам, экспортные субсидии, таможенные пошлины и др.

В зависимости от сложившейся в стране экономической ситуации и задач экономического развития государство определяет в каждом случае конкретные методы и меры воздействия на хозяйствующих субъектов и регулирования тем самым их деятельности.

ТЕМА 8 ОСНОВНЫЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ

8.1 Понятие национальной экономики и ее структуры

Разделом экономической теории, который изучает состояние и тенденции развития национальной в целом является макроэкономика. Термин «макроэкономика» впервые был употреблен в 1933 г. норвежским экономистом-математиком, одним из основоположников эконометрики, лауреатом Нобелевской премии Рагнар Фришем (1893-1973). Однако основы современного макроэкономического анализа были заложены позднее, в 1936 г. английским экономистом, представителем кембриджской школы, лордом Джоном Мейнардом Кейнсом в его фундаментальном труде «Общая теория занятости, процента и денег». Результатом выхода в свет этой книги стало выделение макроэкономики в самостоятельный раздел экономической теории с собственным предметом и методами анализа.

Национальная экономика (или народное хозяйство) чаще всего определяется как система общественного воспроизводства, в которой тесно взаимосвязаны между собой отрасли, виды и формы общественного труда, сложившиеся в результате длительного исторического эволюционного развития конкретной страны. На особенности национальной экономики оказывают влияние исторические и культурные традиции страны, географическое положение государства, его роль в международном разделении труда и другие факторы.

Национальная экономика характеризуется определенным составом и

структурой. **Структура национальной экономики** представляет собой устойчивые количественные соотношения между различными ее составными частями. Различают воспроизводственную, отраслевую, территориальную структуры национальной экономики и ее инфраструктуру.

Воспроизводственная структура включает пять фаз: производство, распределение, обмен, потребление и утилизация.

Отраслевая структура отражает деление национальной экономики на отрасли – качественно однородные группы хозяйственных единиц, выполняющие одинаковые по социально-экономическому содержанию функции в общественном воспроизводстве. Например: промышленность, сельское хозяйство, строительство и т. д.

В свою очередь отрасль может иметь подотрасли. Например: в промышленности – машиностроение и металлообработка: автомобилестроение, станкостроение, приборостроение и т. д.

Территориальная структура определяет размещение производительных сил на территории страны и означает деление национальной экономики на экономические районы. В Беларуси – западный и восточный экономические районы.

Инфраструктура включает в себя отрасли, учреждения, организации, обслуживающие производство. Она представлена коммуникациями (железнодорожными и автомобильными), энерго-, водо-, газоснабжением, связью, выставочными комплексами, таможенной системой, банковской сетью и т. д.

Необходимо совершенствовать инфраструктуру для обеспечения устойчивого развития экономики и повышения ее эффективности. Особый блок проблем – интеграционные процессы в СНГ, формирование единого экономического пространства России, Украины, Казахстана, Беларуси и других стран, проблема создания союзного государства России и Беларуси.

8.2 Система национальных счетов. Основные макроэкономические показатели

Совокупность статистических макроэкономических показателей, характеризующих величину совокупного продукта (выпуска) и совокупного дохода и позволяющих оценить состояние национальной экономики, образует **систему национальных счетов (СНС)**. Система национальных счетов была разработана в конце 1920-х гг. группой американских ученых, сотрудников Национального бюро экономических исследований, под руководством будущего лауреата Нобелевской премии Саймона Кузнеца. После Второй мировой войны ее стало использовать большинство стран мира, что резко упростило межстрановые макроэкономические сопоставления. Россия (СССР) присоединилась к использованию методики СНС с 1987 года.

СНС состоит из трех показателей совокупного выпуска (производства):

- валовый национальный продукт (ВНП);
- валовый внутренний продукт (ВВП);

- чистый национальный продукт (ЧНП);
- и трех показателей совокупного дохода:
- национальный доход (НД);
- личный доход (ЛД);
- располагаемый личный доход (РЛД).

Все основные показатели в системе национальных счетов отражают результаты экономической деятельности за год, то есть выражены в ценах данного года (в текущих ценах) и поэтому являются номинальными. Номинальные показатели не позволяют проводить как межстрановые, так и межвременные сравнения уровня экономического развития. Такие сравнения можно делать только с помощью реальных показателей (показателей реального объема производства и реального уровня дохода), которые выражены в неизменных (сопоставимых) ценах. Поэтому различают номинальные и реальные (очищенные от влияния изменения уровня цен) показатели.

В настоящее время (в связи с интернационализацией экономики) основным показателем, характеризующим совокупный объем производства является валовой внутренний продукт (ВВП), то есть стоимость всех конечных услуг и товаров, которые произведены за год на территории государства, во всех отраслях его экономики для экспорта, потребления и накопления, при помощи факторов производства данного государства, независимо от национальной принадлежности экономических агентов. ВВП – это конечные товары и услуги, те, которые готовы к употреблению. Продукт, который перерабатывается, называется промежуточным и в ВВП не включается. Также в ВВП **не включаются:** труд на безвозмездной основе, труд на себя, теневая экономика, перепродажа товаров, государственные трансфертные выплаты (пенсии, стипендии, пособия по безработице), купля-продажа ценных бумаг, частные трансфертные выплаты (помощь родителей детям, подарки).

Валовой национальный продукт (ВНП) - это общее количество всех конечных товаров и услуг, которые выражены в деньгах и произведенные резидентами страны за заданный период времени, в основном за год. В отличие от ВВП, где критерием выступает территория страны, при определении ВНП критерием является фактор национальной принадлежности фактора производства.

В большинстве развитых стран мира разница между ВВП и ВНП не превышает 1%. Но для стран, получающих высокие доходы от предоставляемых ими услуг гражданам других стран (например, туристических услуг – Кипр, Греция, Мальта и др., или банковских услуг – Люксембург, Швейцария и др.) различие между этими показателями существенно. Например, если ВНП выше ВВП, то это означает, что население данного государства больше получает доходов за границей, чем иностранные граждане зарабатывают в данном государстве. Если же ВНП ниже ВВП, то это означает, что иностранные граждане зарабатывают в данном государстве

намного больше, чем население данного государства получают доход за границей.

Номинальный ВВП – это ВВП, рассчитанный в текущих ценах, в ценах данного года. На его величину оказывают влияние два фактора: изменение реального объема производства и изменение уровня цен. Поэтому, чтобы измерить реальный ВВП, необходимо «очистить» номинальный ВВП от воздействия на него изменения уровня цен. Реальный ВВП – это ВВП, измеренный в сопоставимых (неизменных) ценах, в ценах базового года. При этом, базовым годом может быть выбран любой год, хронологически как раньше, так и позже анализируемого. В реальном ВВП учитывается, в какой степени рост ВВП определяется реальным ростом производства, а не ростом цен. Например, если номинальный ВВП вырос на 15%, а темп инфляции составил 10%, то реальный ВВП вырос на 5%.

Чистый национальный продукт (ЧНП) – это сумма всех произведенных в стране конечных товаров и услуг за определенный период, обычно это за год и выраженная в деньгах, за вычетом некоторой части инвестиций, которая была использована на замену износившегося и устаревшего оборудования. Т.е. в отличие от показателя ВВП, характеризует национальный объем производства, «очищенный» от перенесенной стоимости прошлых лет.

$\text{ЧНП} = \text{ВВП} - \text{амортизация}$ (8.1).

Национальный доход (НД) – один из обобщающих показателей экономического развития страны, вновь созданная в материальном производстве стоимость. Целевое назначение национального дохода – образовать фонд потребления населения и фонд накопления для расширения производства, поэтому он, с одной стороны, характеризует уровень благосостояния населения в настоящее время, а с другой – возможности роста экономики в будущем. Его можно рассчитать двумя способами:

1) если из ЧНП вычесть косвенные налоги:

$\text{НД} = \text{ЧНП} - \text{косвенные налоги}$ (8.2.)

2) если просуммировать все доходы:

$\text{НД} = \text{заработная плата} + \text{арендная плата} + \text{процентные платежи} + \text{доходы собственников} + \text{прибыль корпораций}$ (8.3.)

Личный доход (ЛД), в отличие от национального дохода, является совокупным доходом, полученным собственниками экономических ресурсов. Чтобы рассчитать ЛД, необходимо из НД вычесть все, что не поступает в распоряжение домохозяйств, то есть является частью коллективного, а не личного дохода, и добавить все то, что увеличивает их доходы, но не включается в НД:

$\text{ЛД} = \text{НД} - \text{взносы на социальное страхование} - \text{налог на прибыль корпораций} - \text{нераспределенная прибыль корпораций} + \text{трансферты} + \text{проценты по государственным облигациям}$ (8.4)

Располагаемый личный доход (РЛД) представляет собой доход, поступающий в распоряжение домохозяйств. Он меньше личного дохода на величину индивидуальных налогов, которые платят собственники

экономических ресурсов в виде прямых (личных подоходных, на имущество и на наследство) налогов:

$$РЛД = ЛД - \text{индивидуальные налоги} \quad (8.5)$$

Доход после уплаты налогов является доходом, который лица, получившие его, используют по своему усмотрению. Такой доход идет на потребление и сбережения.

8.3 Методы расчета валового внутреннего продукта

Расчет ВВП может производиться с использованием трех методов: по расходам (метод конечного использования); по доходам (распределительный метод); по добавленной стоимости (производственный метод). Использование всех этих методов должно давать одинаковый результат.

ВВП, подсчитанный по расходам, представляет собой сумму расходов всех макроэкономических агентов, которые выступили конечными потребителями произведенных в экономике товаров и услуг и израсходовали средства на их покупку. Суммируются расходы домохозяйств, расходы фирм, расходы государства и расходы иностранного сектора.

- Потребительские расходы (С) – это расходы домохозяйств на покупку товаров и услуг. Они включают: расходы на текущее потребление (еда, одежда); расходы на товары длительного пользования (мебель, бытовая техника); расходы на оплату услуг.

- Инвестиционные расходы (I) – это расходы фирм и на покупку инвестиционных товаров, то есть товаров, увеличивающих запас капитала. Они включают в себя: инвестиции в основной капитал (покупку оборудования, промышленное строительство); инвестиции в жилищное строительство (расходы домохозяйств на покупку жилья); инвестиции в запасы (товарно-материальные запасы).

- Государственные закупки товаров и услуг (G) являются еще одним элементом совокупных расходов и включают в себя: государственное потребление (расходы на содержание государственных учреждений, а также выплату жалования работников государственного сектора экономики); государственные инвестиции (инвестиционные расходы государственных предприятий). Понятие «государственные закупки товаров и услуг» отличают от понятия «государственных расходов». Последнее включает в себя также трансфертные платежи и выплаты процентов по государственным облигациям, что, как уже отмечалось, не учитывается в ВВП, поскольку не является ни товаром, ни услугой, а лишь результатом перераспределения совокупного дохода.

- Чистый экспорт (X_n), представляющий собой разницу между доходами страны от экспорта и расходами по импорту. Таким образом:

$$\text{ВВП по расходам} =$$

При расчете ВВП по доходам, ВВП рассматривается как сумма доходов собственников экономических ресурсов, то есть сумма факторных доходов. Факторными доходами являются:

1) Заработная плата (W) рабочих и жалование служащих частных фирм, представляющая собой доход от фактора «труд», то есть оплату услуг труда и включающая все формы вознаграждения за труд, в том числе основную заработную плату, премии, все виды материального поощрения, оплату сверхурочных работ и т. п. (жалование государственных служащих не включается в этот показатель, поскольку оно выплачивается из средств государственного бюджета и является частью государственных закупок, а не факторным доходом);

2) Рентные платежи (R) – доход от недвижимого имущества, включающая в себя платежи, полученные владельцами недвижимости (земельных участков, жилых и нежилых помещений);

3) Процентные платежи или процент (P), являющиеся доходом от капитала, платой за пользование капиталом, используемым в процессе производства (поэтому в сумму процентных платежей включаются проценты, выплаченные по облигациям частных фирм, но не включаются проценты, выплаченные по государственным облигациям (так называемое «обслуживание государственного долга»), поскольку государственные облигации выпускаются не с производственными целями, а с целью финансирования дефицита государственного бюджета);

4) Прибыль (Pr), то есть доход от использования фактора производства «предпринимательские способности».

Кроме факторных доходов, в ВВП, подсчитанный по доходам, включаются элементы, не являющиеся доходами собственников экономических ресурсов – косвенные налоги на бизнес и амортизация. Косвенные налоги на бизнес (T) – 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. Хотя налоги являются доходом государства, они не включаются в сумму факторных доходов, поскольку государство, являясь макроэкономическим агентом, не является собственником экономических ресурсов. Еще одним элементом, который следует учитывать (добавить) при подсчете ВВП по доходам является амортизация (A), поскольку она также включается в цену любого товара. Итак: $ВВП \text{ по доходам} = W + R + P + Pr + T + A$ (8.7).

Третьим методом расчета ВВП является суммирование добавленных стоимостей по всем отраслям и видам производств в экономике (расчет ВВП по добавленной стоимости). Очевидно, что величина ВВП, рассчитанная разными методами, должна быть одинаковой (различие может быть лишь на уровне статистических погрешностей). Такой вывод следует из того, что сумма стоимостей, добавленных каждой фирмой (на каждой стадии производства), равна стоимости конечной продукции. С другой стороны, добавленная стоимость есть разница между выручкой фирмы и расходами на покупку продукции других фирм, следовательно, она равна чистому доходу фирмы.

8.4 Сущность национального богатства, его структура

Общественным трудом создаются новые жизненно необходимые блага, оказываются услуги, что и представляет в совокупности национальный доход. Одна его часть при потреблении исчезает, другая накапливается в той или иной форме. Так формируется национальное богатство как один из важнейших макроэкономических показателей развития общества. Национальное богатство есть общий итог постоянно повторяющегося процесса общественного производства за всю историю развития национальной экономики. Оно представляет совокупность жизненных условий, которыми располагает общество в данный момент. Оно может быть представлено в натурально-вещественной или стоимостной форме.

В системе национальных счетов национальное богатство определяется как сумма чистого собственного капитала всех хозяйственных субъектов, т.е. в него включаются, кроме материальных ресурсов, финансовые активы, непроизводственные материальные активы (авторские права, лицензии, и т.д.), но вычитаются финансовые обязательства.

Национальное богатство в широком смысле слова представляет собой все то, чем, так или иначе, обладает нация. В этом смысле к национальному богатству относятся не только материальные блага, но и все природные ресурсы, климат, произведения искусства и многое другое. Однако все это очень трудно посчитать в силу целого ряда объективных причин. Поэтому в практике экономического анализа применяется показатель национального богатства в узком смысле слова.

К национальному богатству в узком смысле слова относится все то, что так или иначе опосредовано человеческим трудом и может быть воспроизведено. Другими словами, **национальное богатство** – это совокупность накопленных материальных и нематериальных активов, созданных трудом предшествовавших поколений, принадлежащих стране или ее резидентам находящимся как на экономической территории данной страны, так и за ее пределами (национальное имущество), а также разведанных и вовлеченных в экономический оборот природных и других ресурсов.

Таким образом, национальное богатство непосредственно связано с производством общественного продукта и его воспроизводством. Национальное богатство растет и увеличивается, прежде всего, за счет общественного продукта, т.е. превышения произведенного общественного продукта над текущим потреблением в данном году. Следовательно, источником национального богатства является общественный продукт, который воспроизводится на расширенной основе. Но здесь имеется и обратная связь. Сам рост общественного продукта, его темпы, абсолютные размеры прироста зависят от объема национального богатства и его структуры. Чем больше объем национального богатства и эффективнее его структура, тем быстрее растет общественный продукт.

В зависимости от реальной роли в воспроизводственном процессе в составе национального богатства выделяют ряд элементов. Первым и наиболее важным элементом национального богатства надо считать производственные фонды. Они имеют наибольший удельный вес в составе национального богатства. Здесь имеются в виду, прежде всего **основные производственные фонды**, поскольку их технический уровень главным образом определяет возможности роста общественного продукта.

Кроме основных производственных фондов, в состав национального богатства входят **оборотные производственные фонды**. В оборотных производственных фондах речь идет о предметах труда.

Помимо основных и оборотных производственных фондов к национальному богатству относятся **материальные запасы и резервы**. Сюда входит готовая продукция в сфере обращения, материальные запасы на предприятиях и в торговой сети, государственные материальные резервы и страховые фонды.

С функциональной точки зрения материальные резервы и запасы выполняют роль стабилизатора экономики при непредвиденных обстоятельствах. Они определяют устойчивость и непрерывность производства при конъюнктурных и природных катаклизмах. Но особо стоит вопрос о величине страховых резервов и запасов. Практика ведущих индустриальных государств свидетельствует о том, что они должны быть достаточно велики и составлять не менее 25% производственного потенциала.

Важным элементом национального богатства являются **непроизводственные фонды**, к которым относятся государственный жилищный фонд и учреждения социально-культурного назначения. Деление это несколько условно в силу того, что сюда включается жилье. По своей природе последнее должно относиться к разряду домашнего имущества, которое в статистике всех стран выделяется отдельной строкой в структуре национального богатства. Кроме жилья, к домашнему имуществу относятся предметы длительного пользования потребительского назначения (телевизоры, холодильники, мебель и т.д.).

И наконец, в структуре национального богатства выделяются **природные ресурсы**. При этом речь идет не обо всех природных ресурсах, а только о тех, которые вовлечены в хозяйственный оборот или разведаны и в ближайшее время могут быть вовлечены в него.

Указанные выше элементы национального богатства относятся к вещественному богатству. Кроме вещественного к национальному богатству относится и невещественное богатство: степень развития культуры и искусства, объем накопленных научных знаний и интеллектуальный уровень членов общества, уровень квалификации и профессиональных знаний работников, уровень развития медицины, здравоохранения, физической культуры и спорта. В конечном счете, эта часть национального богатства оказывает влияние на развитие самого человека, на уровень его благосостояния.

Литература:

Абель, Э. Макроэкономика: Учебник / Э. Абель, Д. Бернанке. – СПб.: Питер, 2011. – 768 с

Балашов А. И. Экономика: Учебник / А.И. Балашов, С. А. Тертышный – СПб: Изд-во, 2015. – 405 с

Гранберг А. Производство и использование валового регионального продукта: межрегиональные сопоставления / А.Гранберг, Ю.Зайцева // Рос. экон. журн. – 2012. - N 10. – С.42-64.

Сажина М.А. Экономическая теория / М.А. Сажина, Г.Г. Чибриков – 2010. – 314-327 с.

Экономическая теория: учебник для бакалавров / под ред. Е.Н. Лобачевой. – 3-е изд. – М.: Издательство Юрайт, 2012.- 516 с.

Шагас Н.Л. Макроэкономика / Н.Л. Шагас, Е.А. Туманова - 2-е изд. – М.: МГУ, 2009. – 547 с.

ТЕМА 9 ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ СИСТЕМА

9.1 Сущность денег и их функции. Эволюция денег

На определенном этапе развития товарного производства и обмена появились деньги, ставшие посредником в движении товаров и услуг, связующим звеном между всеми хозяйствующими объектами. В экономической науке имеются различные мнения по поводу происхождения денег и их сущности. Среди них наиболее признанными являются рационалистическая и эволюционная теории происхождения денег.

Согласно *рационалистической теории*, деньги возникли в результате соглашения людей. Поэтому деньги – продукт соглашения людей с целью обеспечения обмена и соизмерения различных благ.

Эволюционная теория исходит из того, что деньги появились в результате исторического развития товарного производства и обмена и обострения противоречий обмена. Суть этих противоречий состояла в том, что товаропроизводители вынуждены были совершать множество обменов, чтобы получить нужный товар. Поэтому постепенно из всей массы товаров выделился один, наиболее ходовой товар, признанный всеобщим эквивалентом, который и стал выполнять роль денег. С появлением денег обмен существенно упростился: товаропроизводители обменивали свои товары на деньги, за которые они могли приобрести нужные им товары. Согласно эволюционной теории, деньги – это особый товар, выполняющий роль всеобщего эквивалента.

Деньги выполняют следующие *функции*: мера стоимости, с их помощью измеряется (оценивается) стоимость всех товаров; средства обращения, они выступают в роли посредника при обмене товаров (товар – деньги – товар); средство накопления (сбережения), когда деньги изымаются из обращения и накапливаются с целью совершения каких-то покупок в будущем; средство платежа, когда они используются для оплаты товаров, приобретенных в

кредит; мировых денег, когда используются для осуществления различных расчетов между экономическими субъектами различных стран.

Первоначально с появлением денег их роль выполняли золото и серебро в виде монет. Но постепенно серебро было вытеснено из оборота, и роль денег закрепилась за золотом. Однако в дальнейшем, в силу изнашивания золотых монет и мимолетной роли денег при обмене товаров, обслуживания товарного обмена наряду с золотыми монетами стали использовать бумажные деньги. Бумажные деньги приравнялись к какому-то весовому количеству золота, т.е. имели золотое содержание, и обменивались на золото. Система денежного обращения, когда в качестве денег одновременно использовались золотые монеты и бумажные деньги, разменные на золото, получила название золотого стандарта.

Золотой стандарт просуществовал в большинстве стран до Первой мировой войны, с началом которой обмен бумажных денег (банкнот) на золото был прекращен. Дело в том, что с ростом военных расходов страны вынуждены были для их покрытия широко использовать эмиссию бумажных денег, неразменных на золото. Постепенно в 20-30 годах XX в. золото было изъято из внутреннего обращения всех стран, и роль денег перешла к неразменным на золото бумажным деньгам и неполноценным монетам. В результате установился бумажно-денежный стандарт.

В XX в. процесс эволюции денег ускорился. Наличные деньги постепенно стали вытесняться безналичными, в основном депозитами до востребования. В семидесятые годы широкое распространение получили пластиковые кредитные карточки, которые облегчали расчеты и позволяли распоряжаться деньгами, хранящимися на счете в банке. С приходом в банковскую систему ЭВМ возникли электронные деньги – не имеющие вещественного выражения носители информации, являющиеся именными (могут использоваться только конкретным лицом) и имеющие интернациональный характер.

9.2 Денежно-кредитная система страны и ее структура

Движение денег обслуживает денежно-кредитная система. Денежно-кредитная система – это исторически-сложившаяся и законодательно закреплённая форма организации денежного обращения в стране. Она представляет собой совокупность кредитно-финансовых учреждений, выполняющих специфические функции по аккумуляции и распределению денежных средств. Развитая денежно-кредитная система состоит из трех уровней, критерием выделения которых служит функциональная спецификация отдельных её институтов: центральный банк страны, коммерческие банки, специализированные кредитно-финансовые учреждения. Два первых звена вместе образуют банковскую систему страны.

Особое место в кредитной системе занимает центральный банк. Главная задача центрального банка – управление эмиссионной, кредитной и расчетной деятельностью кредитной системы. Основными его функциями являются:

- разработка и реализация денежно-кредитной политики;
- эмиссия и изъятие денег из обращения;
- хранение золото-валютных резервов страны;
- выполнение кредитных и расчетных операций для правительства;
- оказание разнообразных услуг коммерческим банкам и другим кредитно-финансовым учреждениям (хранение обязательных резервов, предоставление ссуд и др.).

Второй уровень кредитной системы представлен системой коммерческих банков. Коммерческие банки выполняют следующие функции:

- прием и хранение депозитов вкладчиков;
- выдача средств со счетов и кредитно-расчетное обслуживание клиентов;
- размещение денежных средств путем выдачи ссуд, покупки ценных бумаг и др.

Операции коммерческих банков делятся на три группы: пассивные (привлечение средств), активные (размещение средств) и посреднические (выполнение операций по поручению клиентов).

Основной вид активной банковской операции – это выдача ссуд (предоставление кредитов). Однако банки не имеют права выдавать ссуды на всю сумму привлеченных средств (депозитов). Часть своих депозитов они обязаны держать в виде обязательного резерва, величину которого в виде норматива устанавливает центральный банк. Требование хранения части депозитов в виде резервов объясняется, с одной стороны, необходимостью контроля за способностью коммерческих банков к кредитованию своих клиентов, а с другой – стремлением центрального банка оказывать при помощи резервной нормы необходимое воздействие на количество денег в обращении и на макроэкономическую ситуацию в целом.

Третий уровень – это специализированные кредитно-финансовые учреждения. К ним относятся сберегательные учреждения, страховые компании, пенсионные фонды, инвестиционные, лизинговые и др. компании. Специализированные кредитно-финансовые институты функционируют в относительно узких сферах рынка ссудного капитала, выполняют небольшое число операций и как бы дополняют деятельность коммерческих банков.

9.3 Кредит и его формы. Создание банками денег.

Необходимость кредитных отношений в рыночной экономике обусловлено не совпадением сроков поступления и расходования денежных средств. В силу этого у одних хозяйствующих субъектов появляются временно свободные денежные средства, в то время как другие испытывают в них нужду. Поэтому между ними возникают экономические отношения,

посредством которых осуществляются предоставления кредитором заемщику ссуды в денежной или товарной форме на условиях срочности, возвратности и платности. совокупность этих экономических отношений отражает экономическая категория *кредит*.

Функции кредита:

1) перераспределительная – с помощью кредита перераспределяются денежные и материальные ресурсы между предприятиями, отраслями и регионами;

2) стимулирующая – необходимость возврата и различные условия предоставления ссуд побуждают заемщиков к эффективному использованию полученных ссуд;

3) замещения – посредством кредитов происходит замещение наличных денег кредитными (безналичными расчетами).

Кредит выступает в различных формах. Основными его формами являются: коммерческий, банковский, потребительский, государственный, лизинг-кредит, международный.

Коммерческий кредит предоставляется одними хозяйствующими субъектами другим в товарной форме в виде отсрочки платежа.

Банковский кредит предоставляется банками в денежной форме хозяйствующим субъектам, населению, государству. Это основная форма кредита. По сроку предоставления он подразделяется на краткосрочный (до одного года) и долгосрочный (свыше года).

Потребительский кредит – продажа товаров населению с рассрочкой платежа.

Государственный кредит – это совокупность отношений, в которых государство выступает в качестве заемщика, а банки, население – кредитором. Заимствование денежных средств осуществляется путем выпуска и продажи государственных облигаций.

Лизинг – кредит имеет место при предоставлении арендодателем в долгосрочную аренду дорогостоящего оборудования, машин, с сохранением права собственности на них.

Международный кредит – это ссуда, предоставляемая в денежной или товарной форме кредитором одной страны заемщику из другой страны.

Среди различных форм кредитования преобладает банковский кредит, выдаваемый в виде денежных ссуд коммерческими банками. Именно эти банки, получившие специальную лицензию от центрального (национального) банка на право привлечения денежных средств населения и фирм и предоставление им кредитов составляют основу кредитной системы страны. В процессе кредитования банки способны создавать новые деньги, т. е. осуществлять так называемую безналичную депозитно-кредитную эмиссию денег и влиять тем самым на количество денег в обращении.

Механизм создания банками денег рассмотрим на условном примере. Предположим, что норма обязательного резерва равна 10%. В этом случае банк, получивший вклад в размере 1000 ден. ед., может выдать ссуду в размере избыточного резерва, т.е. в сумме 900 [1000 – (1000 × 0,1)]. Вследствие этого количество денег в обращении увеличилось с 1000 до 1900 ден. ед., где 900 ден. ед. – это деньги, созданные банком.

Но на этом процесс создания банками денег не завершается. Заемщик, получивший 900 ден. ед., использует их на покупку необходимых товаров, в результате чего эта сумма поступит на счет какой-то фирмы в другом банке (а возможно и в первом). 90% вновь поступившей суммы, т.е. 810 ден. ед., банк, в свою очередь, может использовать для выдачи ссуды. Данная ссуда будет израсходована на приобретение каких-то товаров и поступит в виде депозита в третий банк, который также 90% полученной суммы может предоставить в ссуду и т.д.

Данный процесс будет продолжаться до тех пор, пока вся сумма первоначального вклада не окажется использованной в качестве обязательного резерва. В итоге всеми банками, вместе взятыми, будет создано такое количество безналичных денег, которое в несколько раз превзойдет сумму первоначального вклада. Это и есть процесс создания банками денег. Теоретически при норме обязательного резервов в 10% каждая 1 ден.ед., вложенная в банк, приведет к созданию 10 ден.ед. Следовательно, имеет место мультипликационный эффект, который измеряется с помощью денежного мультипликатора.

Денежный мультипликатор – это показатель, характеризующий степень возрастания (мультипликации) денег на депозитных счетах коммерческих банков в период их движения от одного банка к другому. Он равен единице, деленной на норматив обязательных резервов.

$$M_m = \frac{1}{R}.$$

ТЕМА 10 ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА

10.1 Понятие финансов и их функции

Государству для осуществления своих функций необходимы денежные средства. Получить эти средства оно может лишь путем распределения и перераспределения национального продукта. Поэтому с появлением государства возникают экономические отношения, связанные с распределением и перераспределением национального продукта, созданием и использованием на этой основе фондов денежных средств, необходимых для удовлетворения общественных потребностей. Эти отношения получили название финансовых отношений (от латинского «financia» – денежный платеж).

Финансы в узком смысле слова – это система денежных отношений, обусловленная существованием и функционированием государства. В более

широком понимании *финансы* – это совокупность денежных отношений, возникающих в процессе образования и расходования фондов денежных средств (финансовых ресурсов). Но не все денежные отношения являются финансовыми. Например, купля-продажа товаров сопровождается движением денег, но эти отношения финансовыми не являются. Финансовые отношения – это те денежные отношения, которые возникают при переходе части дохода от одного владельца к другому и этот переход не опосредован движением товаров. Таким образом, финансы – это все потоки денежных средств в обществе, следствием движения которых является формирование и расходование различных фондов денежных средств.

Функции финансов. Чтобы национальная экономика существовала и развивалась, необходимо из созданного общественного продукта не только систематически возмещать потребленные в процессе его производства средства производства (амортизация), но и направлять часть его на расширение производства (чистые инвестиции). Общество должно выделять средства (ресурсы) на удовлетворение социальных потребностей населения (здравоохранение, образование), на содержание аппарата управления и оборону, на оказание социальной помощи и защиты уязвимых слоев населения; на создание резервных (страховых) фондов и др.

В условиях рыночной экономики распределение общественного продукта и удовлетворение как личных, так и общественных потребностей осуществляется через образование и использование фондов денежных ресурсов субъектов хозяйствования, государства, населения. Тем самым финансы выполняют *распределительную функцию*.

Движение денежных средств количественно отображается различными финансовыми показателями, которые показывают, как распределяются и используются финансовые ресурсы. Это позволяет контролировать процесс создания денежных фондов, их распределение и расходование по целевому назначению, оценивать и стимулировать эффективность этих процессов. В этом проявляется *контрольная функция* финансов.

Выполняют финансы и *регулирующую функцию*. Государство с помощью таких финансовых рычагов, как субсидии, дотации, экспортно-импортные пошлины, имеет возможность воздействовать на развитие предприятий и целых отраслей в нужном обществе направлении.

10.2 Финансовая система и ее структура

Финансовые отношения возникают в особом секторе экономической деятельности, для осуществления которой созданы специальный финансовый аппарат и финансовые звенья хозяйственного, управленческого и контрольного аппаратов (финансовые органы, налоговая служба, банки и др.). Этот сектор экономики получил название финансового, так как его функционирование связано с деятельностью финансовых институтов. Совокупность финансовых отношений и институтов, их реализующих, образуют финансовую систему.

С точки зрения государственного управления финансами в финансовую систему входят централизованные и децентрализованные финансы.

К *централизованным финансам* относятся: 1) госбюджет; 2) бюджетные и внебюджетные фонды (республиканский фонд поддержки производителей сельскохозяйственной продукции, республиканский фонд охраны природы, республиканский дорожный фонд, инновационные фонды и др.); 3) фонд государственного, имущественного, личного и других видов страхования; 4) государственный кредит (государство привлекает финансовые ресурсы населения, предприятий и организаций путем продажи на финансовом рынке облигаций). Основная задача централизованных финансов состоит в обеспечении государства денежными средствами, которые необходимы ему для выполнения экономических и политических функций.

Децентрализованные финансы состоят из: 1) финансов хозяйствующих субъектов (финансы коммерческих и некоммерческих организаций). Предприятия из выручки от реализации своей продукции возмещают издержки производства и образуют фонд амортизации, фонд заработной платы, фонд развития производства для финансирования расширения производства, освоение новой техники и др.; 2) финансов домашних хозяйств.

В последние годы в учебной литературе получил распространение другой подход к характеристике структуры финансовой системы, в соответствии с которым различают государственные и частные финансы. К первой группе относят государственный и местный бюджеты, финансы государственных предприятий, специальных правительственных фондов. Ко второй группе – финансы негосударственных предприятий и корпораций и финансы домашних хозяйств.

10.3 Налогообложение: сущность, принципы, виды налогов

Главным источником доходов государства являются налоги. *Налоги* – это обязательные платежи, взимаемые государством в лице его центральных и местных органов власти с субъектов хозяйствования национальной экономики (физических и юридических лиц).

Налоги в экономике выполняют две функции: фискальную и регулирующую. Выполняя свою первую функцию, налоги обеспечивают поступление средств в государственную казну. Вторая функция заключается в том, что через систему дифференцированных налоговых ставок и льгот можно влиять на процесс общественного воспроизводства: стимулировать развитие отдельных отраслей, расширять или сокращать платежеспособный спрос населения и т.д.

Принципы налогообложения. Совокупность налогов в той или иной стране, форм и методов их построения, организации взимания образуют налоговую систему. В основе построения налоговых систем лежат следующие принципы:

- всеобщность, охват налогами всех субъектов хозяйствования;

- обязательность: субъекты хозяйствования обязаны уплачивать налоги в полном размере и в строго установленные сроки. Неуплата карается законом;
- равнонапряженность: взимание налогов по единым ставкам, независимо от субъекта хозяйствования;
- однократность: недопущение того, чтобы с объекта налог взимался более одного раза за установленный промежуток времени;
- стабильность: ставки налогов и порядок их исчисления должны оставаться длительное время без изменений;
- простота и доступность для восприятия;
- гибкость: налоговая система должна стимулировать развитие приоритетных отраслей экономики.

При построении налоговой системы необходимо учитывать зависимость между налоговыми ставками и объемами налоговых поступлений в государственную казну, которая может быть представлена с использованием кривой Лаффера. Кривая Лаффера – это график, показывающий связь между величиной налоговых ставок и объемом налоговых поступлений в бюджет (рисунок 10.1).

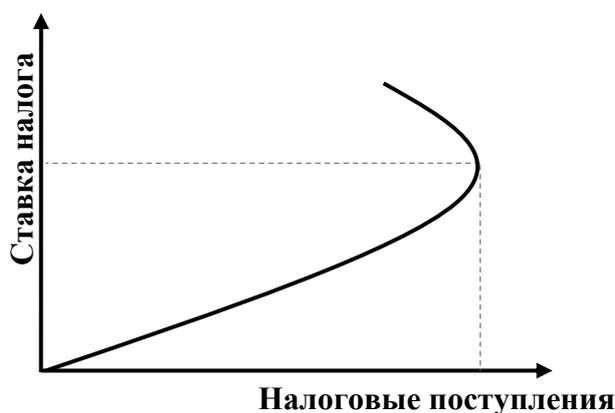


Рисунок 10.1 – Кривая Лаффера

Согласно этой кривой максимальные поступления налогов в бюджет обеспечивает определенная (оптимальная) ставка соответствующего налога. Превышение этой ставки снижает деловую активность, подрывает стимулы к труду и инвестициям, замедляет экономический рост, что, в конечном счете, уменьшает налоговые поступления в бюджет.

Виды налогов. Налоговая система любой страны включает различные виды налогов.

В зависимости от объекта обложения налоги делятся на прямые и косвенные. *Прямые налоги* – это налоги на доходы физических и юридических лиц (подходный налог, налог на прибыль и др.) или на отдельные объекты имущества (налог на недвижимость, земельный налог). При прямых налогах

лицо, чей доход или имущество облагается налогом, и лицо, уплачивающее налог, являются одним и тем же. К *косвенным налогам* относятся налоги на отдельные виды продукции (акцизы, налог на добавленную стоимость и др.). Они включаются в цену товара или услуги, увеличивая ее. Такой налог фактически платит потребитель, но перечисляется он в налоговые органы предпринимателями, получающими выручку от реализации продукта.

По принципам построения различают:

- *пропорциональные налоги*, ставка которых остается неизменной при увеличении или уменьшении дохода;
- *регрессивные налоги*, ставки которых уменьшаются по мере увеличения дохода налогоплательщика;
- *прогрессивные налоги*, ставки которых возрастают по мере увеличения дохода и уменьшаются по мере его сокращения.

В зависимости от использования налоги делятся на общие и специальные налоги. Специальные налоги имеют строго целевое назначение.

Различают также общегосударственные налоги и местные налоги и сборы.

10.4 Госбюджет и его функции

Ведущим звеном финансовой системы любой страны является государственный бюджет. По своей экономической сущности *государственный бюджет* – это совокупность финансовых отношений, возникающих между государством и всеми остальными субъектами национальной экономики (юридическими и физическими лицами) по поводу создания, распределения и использования общегосударственных фондов денежных средств. Чаще дают определение государственного бюджета как финансового документа, при этом понимают под ним ежегодную смету (роспись) доходов и расходов государства.

Бюджет выполняет следующие функции:

- 2) *распределительную*. Через государственный бюджет перераспределяется от 20 до 60% национального дохода;
- 3) *контрольную*. Движение бюджетных ресурсов сообщает о финансовом состоянии экономики и позволяет его контролировать;
- 4) *регулирующую*. Изменение расходов и доходов государственного бюджета позволяет смягчить спад производства, снизить уровень безработицы, т.е. стабилизировать экономику.

Доходы и расходы государственного бюджета. Бюджет состоит из расходной и доходной частей. Доходы бюджета – это денежные средства, поступающие в безвозмездном и безвозвратном порядке, в соответствии с законодательством в распоряжение органов государственной власти соответствующего уровня. Доходы бюджета организуются за счет:

- налогов (до 90% всех доходов);

– неналоговых доходов (административные штрафы и экономические санкции; доходы от использования имущества, находящегося в государственной собственности; прочие неналоговые доходы);

– взносов на государственное социальное страхование (обязательные страховые взносы работодателей и работающих граждан).

Расходы бюджета представляют собой процесс выделения и использования финансовых ресурсов, аккумулированных в бюджетах всех уровней бюджетной системы. Задача бюджетных расходов – обеспечить выполнение государством его внутренних и внешних функций. Важными крупными расходными статьями государственного бюджета в странах с рыночной экономикой являются расходы на развитие экономики, социально-культурные нужды, образование, здравоохранение, национальную оборону, содержание государственного аппарата, выплату процентов по государственному долгу.

Государственный бюджет Республики Беларусь. В Беларуси государственный бюджет согласно закону «О бюджетной системе Республики Беларусь» включает бюджет республики и местные бюджеты (областные, городские, районные, сельские и поселковые). Он разрабатывается Министерством финансов и утверждается законодательной властью в виде государственного закона. Бюджет имеет форму баланса и состоит из доходной и расходной частей. Основная часть доходов формируется за счет налогов (налога на добавленную стоимость, подоходного налога, налога на доходы и прибыль юридических лиц, акцизов, налога на прибыль, чрезвычайного налога). В совокупности они дают около 80% всех доходов. Основными расходными статьями государственного бюджета являются: финансирование национальной экономики; финансирование социально-культурных учреждений и мероприятий; расходы по ликвидации последствий аварии на Чернобыльской АЭС. Приоритетными направлениями бюджетных расходов являются повышение заработной платы работникам бюджетной сферы, а также обеспечение других защищенных расходов (питание, медикаменты, платежи по государственному долгу, трансферты населению).

Для определения единой бюджетной политики государства и отдельных регионов, выявления имеющихся тенденция в динамике доходов и расходов, самостоятельные бюджеты нижестоящего уровня включаются в бюджет соответствующего административного образования: района, города, области, республики в целом. Такой сводный бюджет получил название *консолидированного бюджета*.

10.5 Бюджетный профицит и бюджетный дефицит

Бюджет является сбалансированным, когда достигается равенство его доходной и расходной частей. Когда же доходы бюджета превышают его расходы, то имеет место профицит бюджета. Но такое случается редко. Зачастую имеет место противоположная ситуация – дефицит бюджета, когда расходы государственного бюджета превосходят его доходы. Бюджетный

дефицит – это та сумма, на которую государственные расходы в данном финансовом периоде (обычно год) превышают его доходы. Он может быть вызван следующими причинами: необходимостью осуществления крупных государственных программ развития экономики, милитаризацией страны, войнами, стихийными бедствиями, экономическими кризисами и др.

Различают *структурный* и *циклический* дефицит. Дефицит, заложенный в структуру доходов и расходов при формировании государственного бюджета, когда экономика работает в режиме полной занятости (при естественном уровне безработицы) называется структурным дефицитом. Однако реальный дефицит может оказаться больше структурного. Основной причиной этого в странах с рыночной экономикой является спад производства. Он приводит, с одной стороны, к сокращению доходов предпринимателей и населения, что уменьшает налоговые поступления в казну. С другой стороны, спад ведет к росту выплат по безработице и другим социальным выплатам, что увеличивает расходы государства. Разность между реальным и структурным дефицитом называется циклическим дефицитом государственного бюджета.

Опасно ли наличие бюджетного дефицита для экономики страны? Однозначного ответа на этот вопрос нет. Если дефицит вызван государственными инвестициями в производственную сферу, он не является опасным. Ведь в будущем эти инвестиции принесут доходы. Если же причина дефицита бюджета – рост текущих расходов (социальные расходы, заработная плата, оплата товаров и услуг), то это может привести к инфляции, росту государственного долга, истощению валютных резервов. В настоящее время в большинстве развитых стран существует бюджетный дефицит. Считается, что финансовое положение страны является нормальным, если дефицит бюджета не превышает 2-3% ВВП или 8-10% расходной части бюджета.

ТЕМА 11 ОБЩЕЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ: МОДЕЛЬ СОВОКУПНОГО СПРОСА И СОВОКУПНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ (МОДЕЛЬ AD-AS)

11.1 Совокупный спрос, его элементы и факторы.

Одним из исходных понятий макроэкономики является совокупный спрос (AD), который представляет общий объем товаров и услуг, составляющих платёжеспособную потребность в экономике страны. Иначе говоря, **совокупный спрос (AD)** - это объем товаров, который потребители, предприятия и правительство (государство) хотят и могут купить при любом возможном уровне цен в определённый период времени. В стоимостном выражении представляет собой сумму всех расходов на конечные товары и услуги, произведенные в экономике. Исходя из этого в структуре совокупного спроса можно выделить 4 макроэкономических субъекта, влияющих на объем спроса: **$AD = C + I + G + X_n$**

1) совокупный спрос домашних хозяйств (C) - потребительский спрос на товары и услуги (за минусом расходов, связанных со строительством жилья);

2) спрос фирм на инвестиции (I);

3) спрос на товары и услуги со стороны государства (G), в которые входят и государственные инвестиционные программы, строительство жилья и дорог;

4) заграничного спроса на отечественные товары со стороны иностранцев - чистый экспорт (X_n) - разница между спросом иностранцев на отечественные товары и отечественным спросом на импортные товары.

При этом в реальной действительности одни компоненты совокупного спроса способны быстро изменяться (инвестиции, государственные расходы), другие — по объему относительно стабильны и медленно изменяются (потребительские расходы).

На формирование совокупного спроса оказывают своё непосредственное влияние множество факторов, однако, также как и для индивидуального спроса, одним из наиболее значимых факторов, влияющих на совокупный спрос, является цена. Но отличительной особенностью совокупного спроса выступает то, что здесь предстоит выкупать не что иное, как ВВП. А это означает, что при формировании совокупного спроса ценовой параметр не может быть выражен в виде цены на конкретный товар. Поэтому при анализе совокупного спроса используется такое понятие, как «уровень совокупной цены», выражающий динамику всей совокупности цен на конечную продукцию.

Для графического отражения степени зависимости величины совокупного спроса от ценового фактора используется двухсекторная модель «цена - объем спроса». По вертикали откладывается уровень цен (P), а по горизонтали - объем совокупного спроса, или объем выкупленного ВВП (Y). **Кривая совокупного спроса** иллюстрирует изменение объема расходов сектора домашних хозяйств, бизнеса, правительства и заграницы при каждом возможном уровне цен. Кривая совокупного спроса выступает как геометрическое место точек, каждой из которых соответствует определенная комбинация объема выпуска и общего уровня цен в национальной экономике.

Считается, что при прочих равных условиях, между совокупным спросом и общим уровнем цен в стране существует обратная зависимость: чем ниже уровень цен, тем больше совокупный спрос (то есть тем больший объем национального продукта могут приобрести потребители) и, наоборот.

Кривая совокупного спроса имеет ярко выраженный отрицательный наклон. Получается, что чем ниже уровень цен в стране, тем больший объем ВВП (Y) будет выкуплен при той же массе денежных средств, находящихся в обращении. Указанная зависимость объясняется действием в экономике следующих эффектов:

1) **Эффект процентной ставки.**

Процентная ставка – это плата за использование заемных средств. Рост цен в экономике при неизменной величине денежной массы, находящейся в обороте, приводит к увеличению спроса на деньги. Это означает, что цена денег – процентная ставка – увеличивается. В итоге покупатели отложат некоторые покупки, а предприниматели откажутся от кредитов, если

инвестирование в производство не даст им необходимой прибыли. С другой стороны, высокая процентная ставка является стимулом для населения больше сберегать. Результатом этого явится сокращение спроса на реальный национальный продукт.

Таким образом, эффект процентной ставки заключается в том, что более высокий уровень цен увеличивает спрос на деньги, повышая тем самым процентную ставку, что вызывает сокращение спроса на реальный объем национального продукта, и наоборот.

2) Эффект богатства.

Богатство населения страны выражается в реальной стоимости, или покупательной способности, накопленных финансовых активов (срочных вкладов, облигаций, акций и т. п.). При повышении уровня цен стоимость активов (накопленного богатства) понижается. В таком случае население реально станет беднее. В этой ситуации население стремится возместить потери, снижая текущее потребление и увеличивая отчисления в сбережения. Итак, владельцы финансовых активов вынуждены уменьшать свои расходы, и величина совокупного спроса сокращается.

Таким образом, эффект богатства заключается в том, что в зависимости от повышения или понижения цен реальная стоимость богатства населения (тех финансовых активов, которые могут быть использованы в качестве платежного средства) понижается или повышается, что (при прочих равных условиях) приводит к понижению или повышению совокупного спроса на товары и услуги.

3) Эффект импортных закупок.

Объемы экспорта и импорта зависят от соотношения цен внутри страны и за границей. При повышении цен внутри страны выше зарубежных цен покупатели данной страны сократят спрос на отечественные товары, а станут больше приобретать импортных товаров. Одновременно сократится и экспорт отечественных товаров за границу, так как иностранцы откажутся покупать товары по высоким ценам и переориентируются на закупки аналогичных товаров в других странах.

Поскольку показатель чистого экспорта будет сокращаться, в результате уменьшится и объем совокупного спроса.

Таким образом, эффект импортных закупок заключается в том, что повышение или понижение цен на отечественные товары приводит к уменьшению или увеличению совокупного спроса на них и тем самым уменьшению или увеличению чистого экспорта.

В результате действия этих трех эффектов наблюдается движение вдоль кривой совокупного спроса.

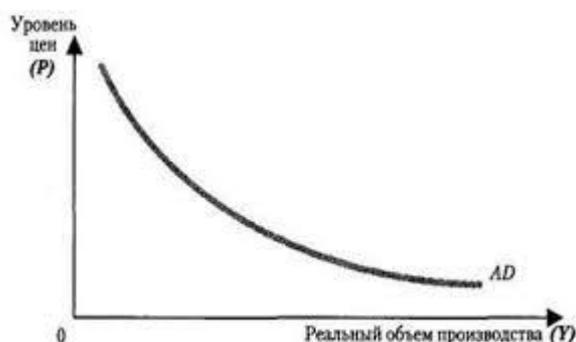


Рисунок - 11.1. Кривая совокупного спроса

Помимо ценовых факторов, своё влияние на совокупный спрос и его отклонение оказывают неценовые факторы. Будем считать, что уровень цен задан и неизменен, а изменяются прочие условия, влияющие на совокупный спрос. Действие неценовых факторов будет приводить к горизонтальному смещению графика совокупного спроса. Невозможно перечислить все неценовые факторы, влекущие изменение совокупного спроса, поскольку невозможно охватить все причины, вызывающие изменение конъюнктуры на национальном рынке или внешнеэкономической конъюнктуры, так или иначе отражающиеся на совокупном спросе, потому исходя из компонентов, которые формируют совокупный спрос, выделяют и четыре группы неценовых факторов, влияющих соответственно на потребительские расходы домохозяйств, инвестиционные расходы бизнеса, объемы государственных закупок товаров и услуг и величину чистого экспорта.

- Изменение потребительских расходов, зависящее от уровня благосостояния потребителей, то есть величины их доходов (при увеличении доходов потребительские расходы возрастают, и наоборот); прогнозов и ожиданий потребителей (если они считают, что в будущем их реальные доходы будут увеличиваться, то их расходы, а, следовательно, и совокупный спрос начнут возрастать); инфляционного ожидания; задолженности за ранее приобретенные товары (высокий уровень задолженности, образовавшийся в результате прежних покупок в кредит, может заставить потребителей сократить сегодняшние расходы, и наоборот); а также от налогообложения (снижение подоходного налога, например, вызовет увеличение дохода потребителей, а, следовательно, и повышение совокупного спроса).

- Изменение инвестиционных расходов, зависящие от уровня процентных ставок (их увеличение ведет к уменьшению инвестиционных расходов); величины налогов с фирм; ожидаемых прибылей от инвестиций; применяемых технологий (внедрение новых технологий производства стимулирует инвестиционные расходы, заставляя фирмы для поддержания собственной конкурентоспособности предъявлять спрос на новые средства производства); наличия избыточных мощностей (их увеличение уменьшает совокупный спрос, и наоборот).

- Изменение государственных расходов, которое может быть связано с принятием различных государственных программ, реализацией инфраструктурных проектов, изменением доли государственной

собственности в экономике и др. Увеличение величины государственных расходов при данном уровне цен и неизменных процентных и налоговых ставках приведет к возрастанию совокупного спроса, понижение – к уменьшению совокупного спроса.

- Изменение величины чистого экспорта – с его увеличением совокупный спрос повышается, с уменьшением – сокращается. На совокупный спрос также влияет изменение курса национальной валюты (при его росте товары, произведенные внутри страны, становятся для покупателей из иностранного сектора дороже, что отрицательно сказывается на величине чистого экспорта и в итоге на совокупном спросе).

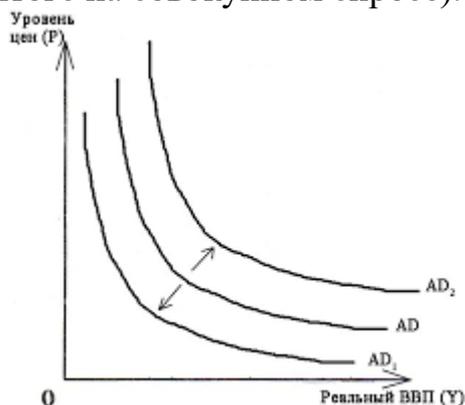


Рисунок – 11.2. Воздействие неценовых факторов на кривую совокупного спроса

11.2 Совокупное предложение, его элементы и факторы

Совокупное предложение (AS) – это сумма всех конечных товаров, которые произведены в стране и услуг, которые предприятие может предложить на рынке в определенное время при каждом возможном уровне цен. Совокупное предложение может быть приравнено к величине валового национального продукта или к величине национального дохода.

Графическим выражением величины совокупного предложения является **кривая совокупного предложения**, которая отражает изменения совокупного реального объема производства товаров и услуг с изменением уровня цен. При более высоком уровне цен возникают стимулы к увеличению объема производства и, следовательно, совокупного предложения, то есть кривая совокупного предложения имеет восходящий вид, так же как и кривая предложения на отдельных товарных рынках. Однако характер влияния уровня цен на объем национального производства и, следовательно, вид кривой совокупного предложения в решающей степени зависит от продолжительности рассматриваемого промежутка времени.

Кривая совокупного предложения состоит из трех отрезков: 1) кейнсианского (или горизонтального); 2) классического (или вертикального); 3) восходящего (или промежуточного).



Рисунок - 11.3. Кривая совокупного предложения

На кейнсианском отрезке кривой совокупного предложения (то есть в краткосрочном периоде) национальное производство характеризуется неполной занятостью, недогрузкой производственных мощностей, фиксированным уровнем цен и заработной платы, значительным уровнем безработицы, не востребованных экономикой ресурсов. Все это свидетельствует о том, что экономика находится в состоянии депрессии. В данной ситуации рост выпуска продукции можно обеспечить без ценовых стимулов за счет введения в производство неиспользованных ресурсов.

Восходящий (или промежуточный) отрезок кривой совокупного предложения отражает состояние, когда национальная экономика близко подходит к полному использованию ресурсов. Наблюдается одновременно рост валового общественного продукта и рост цен. Рост цен при этом связан с возрастанием издержек на производство дополнительной единицы продукции.

Классический отрезок кривой совокупного предложения отражает состояние экономики, при котором ее производственные возможности используются полностью. Это выражается в полной занятости трудовых ресурсов, максимальной загрузке производственных мощностей и, следовательно, невозможности дальнейшего роста производства. Несмотря на рост спроса, предложение не растет, а происходит лишь его денежная переоценка. Повышение цен обусловлено дефицитностью ресурсов производства, поскольку в этих условиях расширение объемов выпуска отдельных товаропроизводителей требует высоких издержек и может быть обеспечено лишь за счет существенного повышения цен на выпускаемый товар. Таким образом, в долгосрочном периоде кривая совокупного предложения стремится к вертикали.

На совокупное предложение, помимо уровня цен, влияют также **неценовые факторы**, которые сдвигают кривую совокупного предложения вправо (рост совокупного предложения), или влево (сокращение совокупного предложения). К неценовым факторам совокупного предложения относятся.

- Изменение цен на ресурсы – при прочих равных условиях их повышение приводит к увеличению издержек на единицу продукции и сокращению совокупного предложения. И, наоборот, при уменьшении цен на ресурсы снижаются издержки, увеличивается совокупное предложение. Также следует отметить, что появление новых технологий, позволяющих более рационально использовать имеющиеся ресурсы, способно заметно сократить издержки

производства на единицу национального продукта. Это означает, что при том же уровне цен производители будут готовы увеличить объем совокупного предложения.

- Изменение производительности, которая выражает взаимосвязь между объемом выпускаемой продукции и величиной затрат, связанных с выпуском этой продукции. Рост производительности труда означает, что суммарные затраты труда в расчете на единицу продукции уменьшаются или на единицу затрат приходится больший объем продукции. Следовательно, производительность находится в обратной зависимости от затрат на производство. Так как стоимость товара определяется затратами труда, то уменьшение этих затрат приводит к снижению издержек производства на единицу продукции, что увеличивает совокупное предложение, смещая кривую предложения вправо.

- Изменение экономической политики государства. Например, повышение налоговых ставок, при прочих равных условиях, увеличивает издержки производства. Это равносильно повышению цен на сырьевые ресурсы. Результатом этого явится сокращение совокупного предложения. И, наоборот, государственное субсидирование и понижение налогов на бизнес способствуют снижению издержек и тем самым – расширению совокупного предложения.

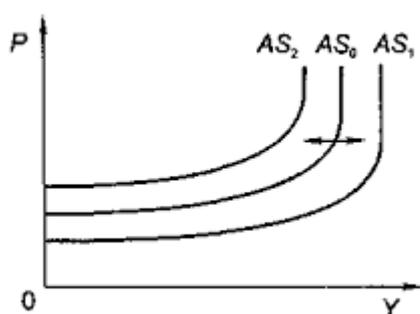


Рисунок – 11.4. Воздействие неценовых факторов на совокупное предложение

Таким образом, сдвиг кривой совокупного предложения в ту или иную сторону означает, что в стране существенно изменяются экономические условия хозяйствования. Кроме обозначенных выше факторов следует учитывать воздействие на совокупное предложение геополитических изменений, научно-технического прогресса, интеллектуального потенциала нации, состояние имеющегося производственного аппарата, внедряемых моделей управления, наличие или отсутствие экономических преобразований.

11.3 Макроэкономическое равновесие в модели AD-AS.

Макроэкономическое равновесие означает такое состояние национальной экономики, при котором величина совокупного выпуска, предлагаемого к продаже всеми производителями, равна величине совокупного спроса, который предъявляют все макроэкономические агенты. Для графического выражения макроэкономического равновесия существует

модель AD – AS, которая является исходной базовой моделью для анализа макроэкономического равновесия. **На графике** равновесие соответствует точке пересечения кривой совокупного спроса с кривой совокупного предложения. Координаты этой точки пересечения позволяют определить величину равновесного объема национального производства Y_e (равновесного ВВП) и равновесного уровня цен (P_e).

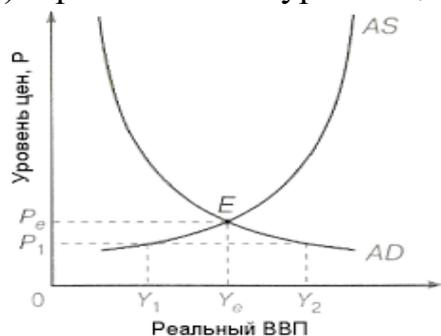


Рисунок – 11.5. Макроэкономическое равновесие в модели AD-AS

В современных условиях в модели AD – AS наиболее динамичным компонентом признается совокупный спрос. При этом линия совокупного спроса может первоначально сдвинуться вправо, а затем влево. При такой последовательности сдвига кривой совокупного спроса наблюдается так называемый «эффект храповика» (храповик – механизм, позволяющий крутить колесо вперед, но не назад), суть которого состоит в том, что цены (являющиеся в современной экономике негибкими) легко повышаются, но с трудом понижаются. Поэтому, раз возросшие экономические показатели, не обязательно снижаются, по крайней мере, до первоначального уровня. Предположим, быстрое развитие национального производства и рост доходов привели к тому, что линия совокупного спроса заняла положение AD_2 . Сформировалась точка равновесия E_2 , которой соответствует примерно объеме ВВП «экономики полной занятости» (Y_2), а также уровень цен (P_2). Допустим теперь, экспансия импорта и сворачивание экспорта привели к уменьшению объема спроса на отечественную продукцию. Снижение объема спроса на отечественные товары приводит к тому, что через некоторое время обязательно сокращаются денежные доходы и ВВП. Это отражается как сдвиг кривой совокупного спроса в положение AD_1 .

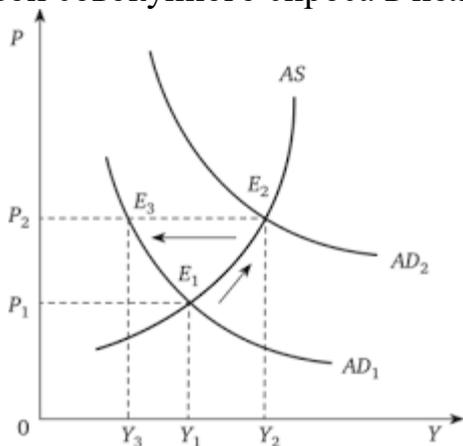


Рисунок – 11.6. Эффект храповика

Так определяется новая точка равновесия E_1 . Данной точке равновесия соответствует объем производства Y_1 и уровень цен P_1 . Но в реальной действительности надо быть готовым к другому сценарию развития событий. Дело в том, что рабочие вряд ли согласятся с понижением номинальной заработной платы. К тому же ранее заключенные контракты на поставку сырья и материалов, договора на аренду помещений и оборудования, а также кредитные договора не позволяют быстро, вслед за сокращением объема производства, уменьшить издержки производства. Поэтому обратное снижение совокупного спроса из состояния с AD_2 в состояние AD_1 приведет к установлению в экономике нового макроэкономического равновесия в точке E_3 , при котором уровень цен P_2 сохранится, а объем производства уменьшится до Y_3 .

Последствия увеличения совокупного спроса под воздействием неценовых факторов зависят от того, на каком отрезке кривой совокупного предложения оно происходит. Рассмотрим более подробно как это повлияет на реальный объем национального производства и уровень цен. Допустим, что домохозяйства и фирмы решили увеличить свои расходы, т.е. купить больший объем продукции при данном уровне цен. Возможно, что потребители стали более оптимистично смотреть на экономическую конъюнктуру и в результате приняли решение тратить большую (сберегать меньшую) часть своих текущих доходов. Также и фирмы могут ожидать, что будущая деловая конъюнктура даст возможность увеличить прибыли от нынешних инвестиций в новое оборудование, поэтому они увеличат свои затраты на инвестиции. Под влиянием этих факторов кривая совокупного спроса смещается вправо. Последствия увеличения совокупного спроса зависят от того, на каком отрезке кривой совокупного предложения - кейнсианском, промежуточном или классическом - находится экономика. Другими словами, существуют **три вида макроэкономического равновесия**.

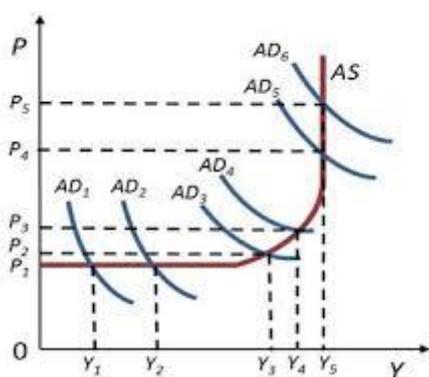


Рисунок – 11.7. Равновесие в модели AD-AS

На **кейнсианском отрезке**, отличающемся высоким уровнем безработицы и большим количеством неиспользуемых производственных мощностей, расширение совокупного спроса (от AD_1 до AD_2) приведет к существенному увеличению реального объема национального производства (от Y_1 до Y_2) и занятости без повышения уровня цен (P_1), благодаря вовлечению в производство неиспользованных ресурсов.

В случае пересечения кривых совокупного спроса и совокупного предложения **на вертикальном (классическом) участке** дальнейшее увеличение совокупного предложения оказывается невозможным в силу максимального использования производственных мощностей и отсутствия резервов. Увеличение совокупного спроса на этом отрезке (от AD_5 до AD_6) приводит к повышению уровня цен (от P_4 до P_5), при этом реальный объем национального производства не меняется (Y_5).

Экономический механизм установления краткосрочного и долгосрочного равновесия в экономике, если кривая совокупного предложения имеет положительный наклон (**промежуточный участок**) аналогичный. Однако при обосновании перехода экономики в новую точку равновесия следует иметь в виду, что при росте совокупного спроса фирмы не только распродают запасы и увеличивают объем производства, но и повышают цены на свою продукцию. Сначала экономика движется вдоль кривой краткосрочного совокупного предложения, так как действует только ценовой фактор и растет величина совокупного предложения. В результате экономика попадает в точку долгосрочного равновесия, которой соответствует не только более высокий объем выпуска (от Y_3 до Y_4), но и более высокий уровень цен (от P_2 до P_3). Так как цены на ресурсы (например, номинальная ставка заработной платы) не изменились, а уровень цен вырос, реальные доходы (реальная заработная плата) сократились. Собственники экономических ресурсов начинают требовать повышения цен на ресурсы (номинальной заработной платы), что ведет к росту издержек (воздействию неценового фактора) и сокращению совокупного предложения (сдвиг влево-вверх, что ведет к еще большему росту уровня цен. В результате экономика попадает в точку, соответствующую долгосрочному равновесию и потенциальному объему выпуска.

Таким образом, увеличение совокупного спроса приводит:

а) на кейнсианском (горизонтальном) отрезке - к увеличению реального объема национального производства конечных товаров и услуг, но не затрагивает уровня цен;

б) на классическом (вертикальном) отрезке - к повышению уровня цен, при этом реальный объем национального производства не может выйти за пределы своего уровня “при полной занятости”;

в) на промежуточном отрезке - к увеличению как реального объема национального производства, так и уровня цен.

Литература

1. Агапова, Т. А. Макроэкономика: Учебник / Т. А. Агапова, И. А. Ким, С. Ф. Серегина. – М.: Юрайт, 2013.

2. Антипина, О. Н. Макроэкономика: Учебник / О. Н. Антипина, Н. А. Миклашевская, А. А. Никифоров. – М.: Дело и сервис, 2012.

3. Бланшар, О. Макроэкономика: Учебник / Под ред. Л. Л. Любимова. – М.: ГУ ВШЭ, 2010.

4. Балашов А. И., Тертышный С. А. Экономика: Учебник / А.И. Балашов, С. А, Тертышный – СПб: Изд-во, 2015. – 405 с

5. Матвеева, Т. Ю. Введение в макроэкономику: учеб. пособие / Т. Ю. Матвеева ; — М. : Изд. дом ГУ ВШЭ, 2008. — 511, [1]

ТЕМА 12 МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕСТАБИЛЬНОСТЬ И ФОРМЫ ЕЕ ПРОЯВЛЕНИЯ

12.1 Циклический характер экономического развитие и его причины. Экономический цикл и его фазы.

Макроэкономическая нестабильность проявляется в сокращении объема производства и снижении его эффективности, в скачках цен, в уменьшении трудовых доходов и сбережений, в торможении научно-технического прогресса. Было замечено, что такое состояние экономики проявляется периодически, то есть в своем развитии экономика как бы «пульсирует»: периоды подъема сменяются спадами, затем снова начинается подъем. Такие повторяющиеся макроэкономические изменения, выражающиеся в движении от одного состояния экономики к другому в течение определенного времени, получили название цикличности. Графически макроэкономическую динамику можно изобразить волнообразной линией, где каждая волна соответствует полному циклу экономического развития.

Цикличность - это периодичность повторяющихся нарушений равновесия в экономической системе, ведущих к свертыванию хозяйственной деятельности, спаду, кризису. Само слово «цикл» подразумевает возвращение экономической системы к одному и тому же положению.

К характерным чертам цикличности можно отнести следующее:

- движение не по кругу, а по спирали, т. е. цикличность – это форма прогрессивного развития;
- каждый цикл имеет свои фазы и длительность;
- циклы неповторимы, т. е. каждый цикл, каждая фаза не имеет аналогов в историческом развитии;
- все циклы в природе и обществе взаимосвязаны.

Экономический цикл состоит из следующих фаз: кризиса, депрессии, оживления, подъема.

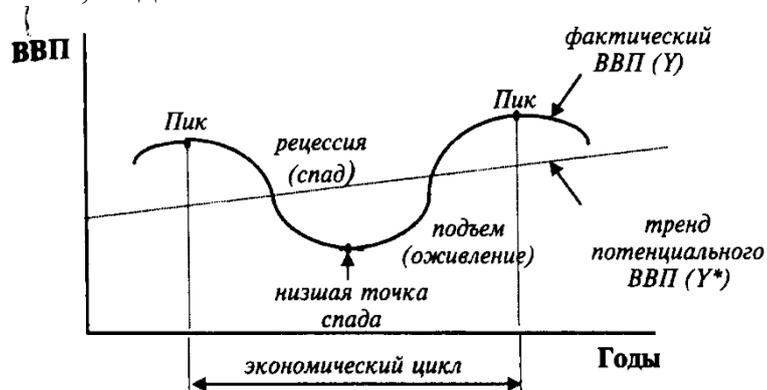


Рисунок 12.1. - Экономический цикл

Наиболее разрушительная фаза экономического цикла – кризис (рецессия, спад). Нарушается равновесие во всей экономике. До кризиса

экономика находится в фазе подъема, когда она процветает во всех отношениях. Рынок в какой-то момент времени оказывается переполненным товарами, но многие предприятия продолжают работать, выбрасывая на рынок все новые и новые массы товаров. Спрос начинает постепенно уменьшаться, отставать от предложения. Трудности со сбытом приводят к сокращению производства и росту безработицы. Снижение покупательной способности населения еще более осложняет сбыт. Все экономические показатели сокращаются. Происходит падение уровней заработной платы, прибыли, инвестиций, цен. Возникают кризис неплатежей и гигантский дефицит наличных денег. Начинается период массового банкротства предприятий, а также финансовых и кредитных учреждений, поскольку невозвратность кредитов носит массовый характер. В условиях нехватки ликвидности для расплаты по долгам банки повышают ссудный процент и кредит становится недоступным основной массе предпринимателей.

Другими словами, на фазе спада вначале наблюдается постепенное возвращение экономики на уровень потенциального ВВП (к тренду), степень деловой активности сокращается, фактический ВВП доходит до своего потенциального уровня, а затем начинает падать ниже тренда, что приводит экономику к следующей фазе – кризису;

За кризисом следует II фаза депрессии(стагнация), которая носит продолжительный характер, иногда бывая самой длительной по времени. **Депрессия** характеризуется застоем производства, недоиспользования ресурсов, выходом из строя устаревшего основного капитала (прежде всего машин и оборудования), являющегося важной предпосылкой снижения издержек производства с целью приспособления к установившемуся низкому уровню цен. Низкие цены способствуют реализации накопившихся товарных запасов. Слабая хозяйственная активность обуславливает безработицу и фактический ВВП меньше потенциального.

Диалектика экономического развития заключается в том, что факторы кризиса становятся в фазе депрессии факторами перехода экономики в третью фазу - оживления. Низкие цены стимулируют потребление и спрос.

III фаза **оживления** характеризуется прежде всего активизацией хозяйственной деятельности, частичным обновлением основного капитала, ростом объемов производства, повышением процентных ставок. Начинают расти цены и прибыли предприятий. Поскольку фактический ВВП приближается к своему потенциальному уровню, а затем превосходит его, пока не достигнет своего максимума, что вновь приведет к фазе бума

За оживлением следует IV фаза - **подъем (бум, процветание)**. Критерием перехода экономики от оживления к подъему служит достижение предкризисного уровня производства. Подъем определяется продолжением экономического роста, начатого на предшествующей фазе, достижением относительно полной занятости, расширением производственных мощностей, их модернизацией, созданием новых предприятий. Процентные ставки продолжают повышаться под воздействием роста инвестиций.

Фаза подъема через некоторое время достигает своего пика, когда экономика оказывается «перегретой» и находится выше уровня потенциального объема производства, выше тренда. Начинает расти разрыв между производством и платежеспособным спросом населения, что с неизбежностью скатывается в новый кризис.

В экономической теории **причинами экономических циклов** объявлялись самые различные явления. С определенной степенью условности все теории, объясняющие причины циклов и кризисов можно обобщить и выделить две основные группы

1) Экстернальные, согласно которым циклы вызываются внешними (экзогенными) факторами, т.е. факторами, лежащими за пределами экономики. Сюда относят войны, революции и политические потрясения, темпы роста населения. Полагают, что эти внешние факторы влияют на изменение инвестиций, которые в свою очередь, воздействуют на объем производства, занятость и цены.

2) Интернальные объясняют экономический цикл внутренними (эндогенными) факторами, присущими самой экономической системе. Такие как колебания потребительского и инвестиционного спроса, нарушения в сфере денежного обращения, сбои в функционировании рыночного механизма в результате государственного вмешательства в экономические процессы, изменение положения страны на мировом рынке, замедление темпов научно-технического прогресса и др.

По продолжительности в экономике различают следующие **виды экономических циклов**:

- столетние циклы, длящиеся сто и более лет и связанные с появлением новых научных открытий и изобретений, которые производят настоящий переворот в технологии производства (смена «век пара» XIX в. «веком электричества» XX в., а затем «веком электроники и автоматики» XXI в.);

- «циклы Кондратьева», продолжительностью 50-70 лет, и связанные с истечением продолжительности срока службы промышленных и непромышленных зданий и сооружений (пассивной части физического капитала) (например, кризис 1873 г., Великая Депрессия 1929-1933 гг., стагфляция 1974-1975 гг. и др.);

- классические циклы, которые длятся 10-12 лет и связаны с массовым обновлением активной физического капитала (производственного оборудования); в связи с возрастающим значением морального износа оборудования продолжительность таких циклов в современных условиях сократилась до 4-6 лет;

- циклы Китчина продолжительностью 2-3 года, связанные с массовым обновлением потребителями товаров длительного пользования (автомобилей, аудио-, видео-, бытовой техники и т. д.).

В современной экономике продолжительность фаз цикла и амплитуда колебаний могут быть самыми различными, что зависит, в первую очередь, от причины кризиса, а также от особенностей экономики (степени

государственного вмешательства, характера регулирования экономики, доли и уровня развития непроизводственного сектора, степени научно-технического прогресса и др.).

12.2 Инфляция, ее определение и измерение. Причины, формы и последствия инфляции

Инфляция - феномен, присущий денежному обращению, означающий переполнение сферы обращения избыточной по сравнению с потребностями товарооборота массой денег, их обесценение и, как следствие, повышение цен на товары и услуги, т.е. падение покупательной способности денег. Другими словами, во время инфляции бумажные деньги обесцениваются по отношению к товарам, услугам и иностранным валютам. В условиях инфляции цены, как правило, повышаются крайне неравномерно: некоторые товары дорожают очень быстро, цена других товаров (услуг) остается неизменной, а цена третьих может даже упасть. Итак, **инфляция** - это понижение покупательной способности денег из-за роста цен. Однако не всякий рост цен носит инфляционный характер. Так, экономически оправданным будет повышение цен вследствие улучшения качества продукции, ухудшения условия добычи сырья, изменение структуры спроса. Рост затрат на научно-исследовательские работы, сырьё, изменения величины спроса – это закономерные явления, которые присущи любой экономике и вызывают рост цен на отдельные товары и услуги. Вместе с тем систематический рост цен на товары без улучшения их качественных характеристик объясняется инфляцией. Поэтому не всякий рост цен – инфляция, и необходимо из всех причин роста цен выделить действительно инфляционные.

Как было отмечено выше, инфляция берет свое начало на денежном рынке. Поэтому следует искать ее **причины** непосредственно в сфере денежного обращения.

Во-первых, инфляция возникает вследствие неправильной денежной политики центрального банка, когда появляется избыточная денежная масса, не обеспеченная товарами.

Во-вторых, причиной инфляции выступает бюджетный дефицит. Однако темпы развития инфляции могут быть различны в зависимости от способа покрытия дефицита бюджета. В случае дополнительной денежной эмиссии инфляция развивается большими скачками, обесценивая национальную валюту. В другом случае – посредством регулярных государственных займов в центральном банке. В такой ситуации инфляция все равно неизбежно, однако протекает плавно.

В-третьих, к инфляции приводят неверные действия государства в сфере налогообложения. Речь, прежде всего, идет о высоких ставках налога на прибыль, которые вызывают значительные трудности при финансировании капиталовложений в производство у фирм и они вынуждены повышать цены на продукцию, что раскручивает инфляционные процессы.

В-четвертых, на интенсивность инфляции влияет монополизация рынков. Стремясь удержать доминирующее положение на рынке, монополии не только устанавливают и удерживают высокие цены, но также сокращают размеры производства и предложения товаров. Это приводит к увеличению разрыва между совокупным спросом и совокупным предложением, стимулируя инфляционные процессы в экономике.

В-пятых, причиной инфляции могут выступать инфляционные ожидания населения. Люди, сталкиваясь с повышением цен на товары и услуги в течение длительного периода времени и теряя надежду на их снижение, начинают приобретать товары сверх своих текущих потребностей. Одновременно они требуют повышения номинальной заработной платы и тем самым подталкивают текущий потребительский спрос к расширению. Расширение вследствие инфляционных ожиданий текущего спроса стимулирует дальнейший рост цен. Одновременно сокращаются сбережения и уменьшаются кредитные ресурсы, что сдерживает рост производственных инвестиций и, следовательно, предложение товаров и услуг. Экономическая ситуация в этом случае характеризуется медленным увеличением совокупного предложения и быстрым ростом совокупного спроса. В результате это выражается в росте общего уровня цен.

Все вышеизложенное можно отнести к внутренним причинам инфляции.

Следует также выделить внешние причины. К внешним причинам относятся отрицательное сальдо внешнеторгового и платежного балансов, неблагоприятная конъюнктура на мировом рынке, например, падение цен на экспортируемые товары и рост цен на импортируемую продукцию, а также увеличение внешнего долга. Кроме того, возможен перенос инфляции от краткосрочных капиталов, которые перемещаются за границы стран в поисках наиболее высокой процентной ставки.

Как мы видим, причины инфляционного роста цен весьма различны. В действительности все эти причины могут быть сведены к двум: увеличение совокупного спроса и сокращение совокупного предложения. Рассмотрим инфляцию со стороны спроса и со стороны издержек немного подробнее.

Если причиной инфляции служит рост совокупного спроса, то такой тип называется **инфляцией спроса**. Такое расширение может быть вызвано либо увеличением любого из компонентов совокупных расходов (потребительских, инвестиционных, государственных или чистого экспорта), либо увеличением денежной массы (предложения денег). Рост денежной массы ведет к росту уровня цен (от P_1 до P_2) и в краткосрочном, и в долгосрочном периоде.

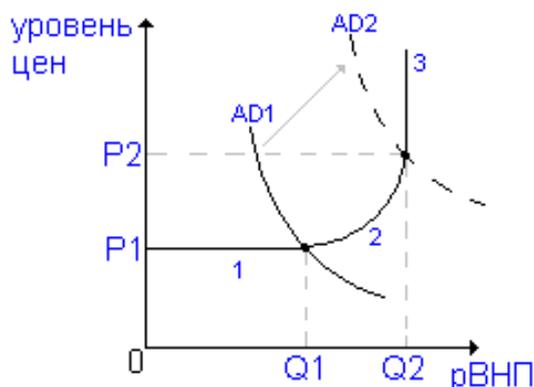


Рисунок 12.2 - Влияние инфляции спроса на изменение совокупного спроса

Если инфляция вызвана сокращением совокупного предложения, то такой тип инфляции называется **инфляцией предложения** (или издержек). В качестве основных ее источников можно выделить увеличение заработной платы и цен на сырье и энергию. Инфляция издержек ведет к стагфляции – одновременному спаду производства (от Q_2 до Q_1) и росту уровня цен (от P_1 до P_2).

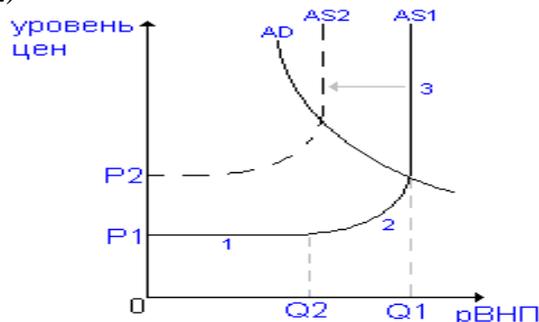


Рисунок 12.3 - Влияние инфляции издержек на изменение совокупного предложения

В реальности сложно отличить инфляцию, вызванную увеличением спроса, и инфляцию, обусловленную ростом издержек. Инфляция спроса приводит к тому, что ряд предприятий вынужден поднять цены на свою продукцию в ситуации, когда достигнута полная занятость, поскольку увеличились издержки производств (например, расходы на зарплату). Однако в данном случае для многих фирм инфляция спроса выглядит как инфляция, обусловленная ростом издержек (например, расходы на сырье). Движущие силы инфляции спроса и инфляции издержек могут быть схожи, поэтому трудно определить, с каким типом инфляции мы имеем дело, не зная основной причины роста цен на факторы производства.

В зависимости от того, какие **формы принимает инфляционное неравновесие**, различают открытую и скрытую (или подавленную) инфляцию.

Скрытая инфляция проявляется в ситуации, когда экономика сталкивается с дефицитом товаров, причем цены, по сути, остаются неизменными. В таком случае происходит обесценивание денег, выраженное в дефиците товаров. Обычно такая ситуация возникает как следствие чрезмерного вмешательства государства в механизмы ценообразования, а

также в случае природных бедствий и военных конфликтов. В таком случае, о наличии скрытой инфляции можно констатировать тогда, когда государство борется не с причинами инфляции, а с ее следствиями.

Открытая инфляция легко обнаруживается при повышении уровня цен. Она дает знать о проявлении непосредственно ценовой инфляции. Рост цен свидетельствует о том, что нарушено равновесие между совокупным спросом и совокупным предложением.

Главным показателем инфляции выступает **темп (или уровень) инфляции (π)**, рассчитываемый как процентное отношение разницы уровней цен текущего и предыдущего года ($P_t - P_{t-1}$) к уровню цен предыдущего года (P_{t-1}):

$$\pi = \frac{P_t - P_{t-1}}{P_{t-1}} \cdot 100\% \quad (12.1)$$

По темпам (уровню) инфляции различают:

- умеренную инфляцию, измеряемую процентами в год (от 3-5 до 10%); такая инфляция считается нормальной для современной экономики и даже выступает стимулом для увеличения объема выпуска;
- галопирующую инфляцию, также измеряемую процентами в год, но уже двузначными числами, что считается серьезной экономической проблемой для развитых стран;
- высокую инфляцию, измеряется процентами в месяц, и составляющую 200-300% и более процентов в год, что наблюдается во многих развивающихся странах и странах с переходной экономикой.
- гиперинфляцию, измеряемую процентами в неделю и даже в день, уровень которой может превышать 1000% в год.

Можно выделить следующие негативные воздействия инфляционных процессов на национальную экономику:

1) Снижение реальных доходов, то есть того количества товаров и услуг, которое можно купить на номинальных доход (полученную сумму денег).

2) Снижение покупательной способности денег, то есть количества товаров и услуг, которые можно купить на одну денежную единицу (разница между величинами покупательной способности денег в начале и в конце периода, в течение которого происходит инфляция, составляет так называемый инфляционный налог).

3) И периоды высокой и особенно гиперинфляции – процесс, называемый «бегством от денег», то есть стремительное избавление людей от имеющихся у них наличных денег. Инфляционный психоз обнаруживается в том, что население страны перестает доверять местным банкам и сберегательным учреждениям

Однако, как бы это ни выглядело странным, но инфляция может также приносить пользу экономике. Например, ползучая (умеренная) инфляция в состоянии оказывать положительное воздействие на протекание многих макроэкономических процессов. Прежде всего, повышение цен заметно снижает склонность населения к сбережениям, разогревает инфляционные

ожидания домашних хозяйств, что незамедлительно активизирует платежеспособный спрос и, как следствие, экономический рост. Повышение цен сопровождается повышением рентабельности продукции, что автоматически активизирует деловую активность бизнеса, способствует росту ВВП и уровня занятости населения. Список может быть расширен, но подчеркнем лишь главное – в среднесрочной перспективе при умелом использовании именно умеренная инфляция способна выступить заметным фактором экономического роста.

Государственное вмешательство в ценообразование необходимо, поскольку зачастую рынок не может сам сбалансировать уровень цен, стараясь отрегулировать совокупный спрос и предложение. Поэтому, чтобы заручиться развитием инфляционных процессов в корне, государство разрабатывает комплексную политику в сфере ценообразования, которая учитывает интересы, как производителей, так и потребителей. Меры воздействия на производителей со стороны государства могут быть как прямыми, так и косвенными.

К косвенному регулированию относятся меры, воздействующие на спрос, предложение, уровень конкуренции и другие факторы макроэкономической сбалансированности. К ним также можно отнести принятие и совершенствование антимонопольного законодательства, стимулирование малого и среднего бизнеса, обоснованная налоговая политика, разгосударствление и приватизация, предоставление дотаций и субсидий; контроль и регулирование доходов населения.

К основным методам прямого ценового регулирования относятся:

- 1) установление верхнего абсолютного предела цены, так называемого «ценового потолка»;
- 2) ограничение роста цен путем регламентирования норматива рентабельности в процентах к себестоимости;
- 3) установление ограничений на посреднические вознаграждения;
- 4) определение нижнего предела цены, так называемого «ценового пола».

Таким образом, государственное регулирование цен занимает важнейшее положение в современной экономике. Оно позволяет регулировать проблемные отрасли, которые не способны осуществить автоматическое регулирование цен. Кроме того, государственное вмешательство в ценообразование стимулирует развитие рыночных отношений посредством ограничений доли монополярной власти фирм и создания благоприятных условий для конкуренции. Государство помогает развивать прогрессивные отрасли экономики, внося тем самым ощутимую лепту в развитие научно-технического потенциала.

12.3 Безработица. Типы безработицы. Определение уровня безработицы. Экономические и социальные последствия безработицы.

Важным явлением, характеризующим макроэкономическую нестабильность и имеющим циклический характер развития, выступает

безработица. **Безработица** – это ситуация в экономике, когда часть трудоспособного населения не имеет работы, но активно ее ищет.

Чтобы определить, кто такие безработные необходимо рассмотреть основные категории населения страны. Население страны с экономической точки зрения делится на две группы: включаемые в численность рабочей силы (L) и не включаемые в численность рабочей силы

Не включается в численность рабочей силы (**экономически неактивное население**) люди, не занятые в общественном производстве и не стремящихся получить работу. Сюда относят лиц находящиеся на содержании у общества и государственных институтов (например, дети до 16 лет), а также тех, кто не желает или не может работать и работу не ищет (например, студенты дневной формы обучения, домохозяйки, бродяги)

К **активной части трудоспособного населения (или к рабочей силе)** относят людей, которые работать могут, хотят и работу активно ищут. Выделяют две ее составные части:

1) занятые (E) - лица, имеющие работу, а также лица, которые временно не работают, т.к. находятся в отпуске, болеют, по погодным условиям;

2) безработные (U) - лица не имеющие работу, но активно ее ищущие; при этом, поиск работы является главным критерием, отличающим безработных от людей, не включаемых в рабочую силу.

Таким образом, общая численность рабочей силы, равна:

$$L = E + U \quad (12.2).$$

Основным показателем безработицы является **уровень безработицы (u)**, то есть отношение численности безработных к общей численности рабочей силы, выраженное в процентах:

$$u = \frac{U}{L} \times 100\% \quad (12.3)$$

В зависимости от причин выделяют несколько типов безработицы:

Фрикционная безработица связана с поиском, ожиданием работы. Особенностью фрикционной безработицы является то, что работу ищут уже готовые специалисты с определенным уровнем профессиональной подготовки и квалификации. Поэтому основной причиной этого типа безработицы является, как правило, несовершенство информации (сведений о наличии свободных рабочих мест). К данному типу относят уволившиеся по собственному желанию; сезонные рабочие (не в сезон); люди, неудовлетворенные заработком или условиями работы, социально-психологическим климатом в коллективе, месторасположением предприятия и др.; лиц, которые только начинают свою трудовую жизнь и заняты поиском работы. Фрикционная безработица представляет собой явление не только неизбежное, поскольку связана с естественными тенденциями в движении рабочей силы, но и желательное, поскольку способствует более рациональному размещению рабочей силы и более высокой производительности.

Структурная безработица возникает в связи с технологическими изменениями в структуре совокупного спроса и совокупного предложения,

связана со структурными преобразованиями в той или иной отрасли, в экономике в целом. Причина структурной безработицы заключается в несоответствии структуры рабочей силы структуре рабочих мест. Это означает, что люди, имеющие профессии и уровень квалификации, не соответствующие современным требованиям и структуре экономики, будучи уволенными, не смогут найти себе работу. К структурным безработным, кроме того, относятся люди, впервые появившиеся на рынок труда, в том числе выпускники высших и средних специальных учебных заведений, чья профессия уже не требуется в экономике. Структурная безработица имеет более продолжительный характер, поскольку найти работу в новых отраслях без специальной переподготовки и переквалификации практически невозможно. Однако, как и фрикционная, структурная безработица представляет собой явление неизбежное и естественное, поскольку структура спроса на продукцию разных отраслей и отраслевая структура экономики постоянно меняется, что ведет к структурным сдвигам в экономике, провоцируя структурную безработицу. Поэтому суммарно фрикционная и структурная безработица образует **естественную безработицу**, которая соответствует состоянию полной занятости рабочей силы. В настоящее время в экономически развитых странах считается, что естественный уровень безработицы равен 4–6 %.

Фактическая безработица может превышать свой естественный уровень. Это происходит при спаде (рецессии) в экономике. Безработица, причиной которой выступает рецессия, представляет собой **циклическую безработицу**. Это означает, что в экономике имеет место неполная занятость ресурсов, то есть фактический уровень безработицы выше, чем естественный.

Чрезмерная безработица влечет за собой экономические и неэкономические **последствия**.

Наличие безработицы влечет за собой экономические и неэкономические последствия безработицы – это психологические, социальные и политические последствия потери работы (потере самоуважения, упадок моральных устоев, распад семьи, рост самоубийств, общественные и политические беспорядки).

Экономические последствия безработицы на индивидуальном уровне заключаются в потере всего или части дохода, а также потере квалификации. На уровне общества в целом состоят в недопроизводстве части ВВП, поскольку экономика не в состоянии создать достаточное количество рабочих мест для всех, кто хочет и может работать. Зависимость между ВВП и безработицей исследовал Артур Оукен. Эта зависимость получила название **закона Оукена**: превышение фактического уровня безработицы на один процент над ее естественным уровнем приводит к уменьшению фактического ВВП по сравнению с потенциально возможным ВВП в среднем на 2,5%.

Поскольку безработица представляет собой серьезную макроэкономическую проблему и выступает показателем макроэкономической нестабильности, государство проводит **государственную политику борьбы с безработицей**, включающую в себя

следующие меры: общие для всех типов безработицы (выплата пособий по безработице, создание служб занятости), специфические меры борьбы с фрикционной безработицей (усовершенствование системы сбора и предоставления информации о наличии свободных рабочих мест), специфические меры борьбы со структурной безработицей (создание системы переподготовки безработных), специфические меры борьбы с циклической безработицей (проведение стабилизационной политики).

С июля 1991 г. в Республике Беларусь введен в действие «Закон о занятости населения в Республике Беларусь», который определяет принципы государственной политики в области занятости населения:

- обеспечение равных возможностей всем трудоспособным гражданам Республики Беларусь независимо от расы, пола, отношения к религии, возраста, политических убеждений, национальности и социального положения в реализации права на труд;

- предоставление социальных гарантий и компенсаций безработным (выплата пособия по безработице, выплата стипендии в период профессиональной подготовки, повышения квалификации или переподготовки и включение этого периода в общий и непрерывный стаж);

- обеспечение мер, направленных на предотвращение безработицы, создание новых рабочих мест в таких перспективных отраслях, как сфера обслуживания, производство товаров народного потребления, малое и среднее предпринимательство;

- принятие дополнительных мер, содействующих трудоустройству граждан с ограниченной трудоспособностью, введение квот для трудоустройства выпускников школ, уволенных в запас военнослужащих, женщин, имеющих малолетних детей, лиц, подлежащих социальной реабилитации;

- участие профсоюзов, ассоциаций предпринимателей, трудовых коллективов, их формирований в разработке, реализации и контроле за выполнением мер по обеспечению занятости во взаимодействии с органами государственного управления;

- международное сотрудничество в решении проблемы занятости населения, включая профессиональную деятельность иностранных граждан в Республике Беларусь и другие.

Литература:

1. Балашов А. И., Тертышный С. А. Экономика: Учебник / А.И. Балашов, С. А, Тертышный – СПб: Изд-во, 2015. – 405 с

2. Герасимчик, Н. В. Основы экономической теории: курс лекций для студентов университета: в 2ч. Ч.2 / Н.В. Герасимчик – Гомель: ГГУ им. Ф. Скорины, 2009.

- 3 Макроэкономика: учебное пособие /М.И. Ноздрин-Плотницкий [и др.]; под ред. М.И. Ноздрин-Плотницкого. — Минск: Амалфея: Мисанта, 2013.

4. Лемешевский, И.М. Макроэкономика: мировой опыт и белорусская практика. Учебное пособие для студентов эконом. Специальностей

вузов/И.М. Лемешевский. - 3-е издание, доп. и перераб. Минск: “ФУАинформ”, 2009.

5. Прогнозирование и планирование экономики: учебное пособие /Г.А. Кандаурова[и др.]; под общ. ред. Г.А. Кандауровой, В.Н. Борисевича. — Минск: Современная школа, 2005

6. Вечканов Г.С., Вечканова Г.Р. Макроэкономика: учебное пособие; 3-е изд., доп. — Санкт-Петербург: Питер, 2009. — Гл. 8 — 213-245.

7. Головачев, А. Разрушающая сила инфляции / А. Головачев// Директор.- 2013. - N 5.

ТЕМА 13 МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ЕЕ РАЗВИТИЯ

13.1 Мировая экономика и предпосылки ее становления.

Мировая экономика представляет собой совокупность национальных экономик, взаимодействующих и сотрудничающих между собой стран.

Основой формирования и становления мировой экономики явилось географическое положение стран, международное разделение труда (МРТ), которое проявилось в специализации и кооперации отдельных стран в производстве определенных видов товаров и услуг, а также обострение глобальных проблем.

Структура мировой экономики.

Для классификации структуры мировой экономики принято использовать следующие показатели: ВВП на душу населения, отраслевая структура экономики и наукоемкие отрасли и уровень, и качество жизни населения.

В современной экономической литературе принято выделять несколько основных признаков для классификации стран мира:

- по уровню развития страны подразделяются на развитые и развивающиеся.

- по степени развитости рыночной экономики в международной практике все страны мира чаще всего подразделяются на три основные группы: развитые страны с рыночной экономикой, страны с переходной экономикой и развивающиеся страны.

Группа развитых стран с рыночной экономикой включает страны с высоким уровнем социально-экономического развития, у которых ВВП на душу населения составляет более 20 тысяч долларов. Это все страны Западной Европы, США, Канада, Япония, Австралия, Новая Зеландия. В 1997 г. МВФ отнес к этой группе стран Южную Корею, Сингапур, Гонконг, Тайвань и Израиль.

Группу стран с переходной экономикой составляют государства Центральной и Восточной Европы, страны бывших советских республик, Монголия, Китай и Вьетнам, которые осуществляют переход от командно-административной экономики к рыночной.

Третья группа – это так называемые развивающиеся страны. Эта группа самая многочисленная и очень дифференцированная, поскольку объединяет страны, находящиеся на разных ступенях экономического развития, некоторые из которых еще не прошли стадию индустриализации. В силу этого среди развивающихся стран выделяют:

– во-первых, группу стран-экспортеров нефти, ядро которой составляют 12 стран-участников Организации стран-экспортеров нефти (ОПЕК). Несмотря на то, что многие из этой группы страны имеют достаточно высокий уровень ВВП на душу населения благодаря своему нефтяному экспорту, их нельзя отнести к числу индустриально развитых стран;

– во-вторых, страны с относительно высоким уровнем развития, быстрыми и кардинальными сдвигами в структуре экономики, устойчивыми темпами роста экономики и экспорта. Это такие страны, как Бразилия, Мексика, Индия, Турция, Индонезия, Малайзия, Таиланд и др.;

– в-третьих, слаборазвитые и экономически отсталые страны. К ним относится большинство стран Африки, Латинской Америки, ряд стран Азии. Эти страны, в свою очередь, делятся на наиболее бедные с объемом ВВП на душу населения от 500 до 800 долл. в год (Эфиопия, Чад, Бангладеш) и страны со средним уровнем развития (ВВП на душу населения от 500 до 3 тыс. долл. в год).

13.2 Формы международных экономических отношений

Основными формами в структуре международных экономических отношений являются:

- международная торговля товарами, услугами.

- международная миграция рабочей силы. Проявляется в перемещении населения в трудоспособном возрасте с целью получения работы вне страны проживания в течение определенного временного периода.

- международное движение капитала. Связано с миграцией капиталов между странами, в основном предпринимательских и ссудных.

- международные валютно-финансовые отношения. Определяются международными соглашениями и основаны на развитии денежного обращения и международного разделения труда.

- международная экономическая интеграция. Среди типов интеграции выделяют три группы: двусторонние интеграционные объединения, многосторонние и континентальные.

- международное сотрудничество в решении глобальных проблем. Проявляется в совместных действиях всего мирового сообщества по преодолению бедности и отсталости, решению экологической, демографической, продовольственной проблем, поддержанию мира и борьбе с терроризмом, содействию в развитии человеческого потенциала.

– научно-производственное сотрудничество. Осуществляется в виде совместных программ научно-исследовательских и проектно-конструкторских работ путем объединения научных, финансовых и

материальных ресурсов, создания совместных научно-исследовательских групп специалистов или организаций.

13.3 Фиксированный и плавающий валютный курс. Спрос на валюту. Предложение валюты

Для обеспечения функционирования торговых и финансовых отношений и проведения операций между странами устанавливается определенное соотношение между их национальными денежными единицами. Денежная единица страны называется национальной валютой. Соотношение национальных валют – валютным курсом.

Различают фиксированный и плавающий валютный курс.

Фиксированный валютный курс – это постоянный курс валют, установленный центральным (национальным) банком, на который не оказывают влияние рыночные силы. В данной ситуации поддержание стабильного курса валют осуществляется при полной поддержке и с участием государства.

Плавающий валютный курс – это курс валют, на установление которых не оказывают влияние ни государство, ни центральный банк, который определяется рыночными условиями функционирования, изменениями спроса и предложения.

Валютный курс формируется при взаимодействии спроса и предложения. Цена иностранной валюты, как и любого другого товара, определяется спросом и предложением. Подобно тому, как на цену любого товара влияют спрос и предложение, валютный курс подвержен действию ряда факторов, среди которых определенную роль играют спрос и предложение на конкретную валюту.

13.4 Республика Беларусь в мировом хозяйстве

Республика Беларусь географически является центром Европы. Ее территория – 207,6 тыс. кв. км или 0,15% территории мира, население – 9,7 млн. чел. (0,18% численности населения мира), из которых 72,8% проживает в городах.

Республика Беларусь не располагает мощной сырьевой базой, в том числе и топливно-энергетической. Однако республика располагает значительными лесными и водными ресурсами, такими полезными ископаемыми, как калийная и каменная соль, сырье для производства строительных материалов.

Республика имеет довольно развитый производственный потенциал – квалифицированные кадры. И, как следствие этого, высокоразвитую промышленность, в которой преобладают обрабатывающие отрасли, высок удельный вес машиностроения, химической и нефтехимической отраслей. Наиболее развиты автомобиле-, тракторо- и сельскохозяйственное

машиностроение, станкостроительная, электро- и радиотехническая промышленности, приборостроение.

Республика занимает выгодное геостратегическое положение и обладает достаточно развитой инфраструктурой, соответствующей географическому положению страны (железнодорожный транспорт, сеть автомобильных дорог и другие коммуникации). Значителен белорусский туристический потенциал, который основывается на привлекательности, порой уникальности природных ландшафтов страны, культурных, исторических памятников и ценностей.

Республика Беларусь является страной с открытой, интегрированной в глобальное мировое хозяйство экономикой.

Структура белорусского экспорта в целом соответствует критериям индустриального государства. Его основу составляют машины, оборудование, транспортные средства, продукция химической промышленности, металлопроизводства и металлообработки, сельхозтехника и бытовая электроника и т.д.

В последние годы внешнеэкономические связи республики существенно активизировались, что свидетельствует о положительных тенденциях в развитии экономики, повышении ее конкурентоспособности.

Это свидетельствует о том, что Республика Беларусь обладает рядом конкурентных преимуществ, создающих предпосылки для дальнейшего развития внешнеэкономических связей и экспорта, в частности. Очевидно, что позиции Республики Беларусь в мировой экономике во многом зависят от уровня и эффективности использования потенциальных конкурентных преимуществ.

Литература

1. Вечканов Г.С. Экономическая теория. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://books.google.by>. Дата доступа 1.12.2019 г.
2. Вечканов Г.С. Микроэкономика. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://be5.biz/ekonomika/m016/16.html>. Дата доступа 1.12.2019 г.
3. Классификация стран. Экономическая классификация стран мира. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.ereport.ru/articles/mirecon/classif.htm>. Дата доступа 1.12.2019 г.
4. Кривонос Ю. Е. Экономическая теория. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.aup.ru/books/m240/>. Дата доступа 1.12.2019 г.
5. Экономическая теория. Учебное пособие. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://studfile.net/preview/5710984/>. Дата доступа 1.12.2019 г.
6. Экономическая теория: [учебник для учреждений высшего образования по экономическим специальностям] / А.В. Бондарь, В.А. Воробьев, А.М. Филиппов, И.И. Воробьева, Н.Н. Бондарь, И.В. Корнеевец, Л.Н. Маркусенко, Э.И. Лобкович, Э.В. Коломыс, Н.Н. Сухарева, Л.Н. Новикова, М.А. Бондарь, Е.Е. Лебедько, Т.Л. Майборода, Т.Г. Корнеевец, Н.В. Черченко, К.И. Жукова; под ред. А.В. Бондарь, В.А. Воробьев. – Минск: БГЭУ, 2016. – 495 с.

7. Федосенко, В. Н. Экономическая теория [Электронный ресурс]: учебно-методический комплекс «Экономическая теория» обязательного модуля «Экономика» для студентов неэкономических специальностей / Владимир Николаевич Федосенко; кол. авт. Белорусский национальный технический университет, Кафедра «Экономические теории». – Электрон. дан. – Минск: БНТУ, 2015. – 1 электрон. опт. диск (CD-ROM). - Систем. Режим доступа:
https://rep.bntu.by/bitstream/handle/data/21186/Экономическая%20теория_ЭУМК.pdf?sequence=1&isAllowed=y. Дата доступа 1.12.2019 г.

РАЗДЕЛ 2 ПРАКТИЧЕСКИЙ

ПЛАНЫ СЕМИНАРСКИХ ЗАНЯТИЙ

Тема 1. Экономическая теория: предмет и метод (2 часа)

1. Экономика как сфера жизнедеятельности общества. Производство и его значение для развития общества.
2. Экономические науки. Общая и частные экономические науки. Предмет и функции экономической теории. Позитивная и нормативная экономическая теория.
3. Методы экономической науки.
4. Основные научные школы и современные направления развития экономической теории.

Темы докладов и рефератов

1. Использование графиков в экономическом анализе.
2. Становление и развитие экономической науки. Современные направления развития экономической теории.

Тема 2. Потребности и ресурсы. Проблема выбора в экономике (4 часа)

Занятие 1

1. Потребности как предпосылка производства. Виды потребностей. Закон возвышения потребностей.
2. Экономические ресурсы. Классификация и характеристика ресурсов. Факторы производства, их виды и характеристика.
3. Основной и оборотный капитал. Износ основного капитала и амортизация.
4. Экономические блага: виды, основные характеристики. Взаимозаменяемость и взаимодополняемость благ.

Занятие 2

1. Производственные возможности общества и их границы. Проблема выбора в экономике.
2. Альтернативные (вмененные) издержки. Закон возрастающих вмененных издержек.
3. Производство, воспроизводство и экономический рост.

Темы докладов и рефератов

1. Характеристика ресурсной базы экономики Республики Беларусь.
2. Экономический рост: «за» и «против». Новое качество экономического роста.

Тема 3. Экономические системы (2 часа)

1. Экономические системы: понятие, элементы и уровни.
2. Собственность в экономической системе, её понятие, объекты. Типы и формы собственности.
3. Критерии классификации и виды экономических систем.
4. Способы координации хозяйственной жизни: традиционная, рыночная, командная, смешанная экономика.

Темы докладов и рефератов

1. Современные теории стоимости.

2. Типы и формы собственности в Республике Беларусь. Проблемы реформирования отношений собственности.

Тема 4. Рыночная экономика и её модели (2 часа)

1. Рынок: понятие, условия возникновения, функции. Рыночная экономика и ее основные черты.
2. Конкуренция в механизме рынка: понятие, виды.
3. Структура и инфраструктура рыночной экономики.
4. Несовершенства (фиаско) рынка. Роль государства в рыночной экономике.
5. Модели рыночной экономики.

Темы докладов и рефератов

1. Модель кругооборота ресурсов, продуктов и доходов в рыночной экономике.
2. Биржи как элемент рыночной инфраструктуры: особенности функционирования.
3. Социально ориентированная рыночная экономика: истоки и принципы.

Тема 5. Спрос, предложение и рыночное равновесие (2 часа)

1. Спрос: понятие, факторы. Закон спроса.
2. Предложение и факторы, его определяющие. Закон предложения.
3. Отраслевое рыночное равновесие. Последствия изменения спроса и предложения.
4. Выигрыш от обмена: излишки потребителя и производителя.

Темы докладов и рефератов

1. Паутинообразная модель отраслевого рыночного равновесия.

Тема 6. Эластичность спроса и предложения (2 часа)

1. Понятие эластичности. Эластичность спроса: понятие, факторы, показатели.
2. Ценовая эластичность спроса. Точечная и дуговая эластичность. Перекрестная эластичность спроса.
3. Эластичность предложения: понятие, показатели, факторы.
4. Практическое значение анализа эластичности и общий доход товаропроизводителя.

Тема 7. Основы поведения субъектов современной рыночной экономики (8 часов)

Занятие 1

1. Домашнее хозяйство как экономический субъект. Понятие рационального потребителя.
2. Полезность: понятие, общая и предельная полезность. Закон убывающей предельной полезности.
3. Кардиналистский подход к оценке полезности. Равновесие потребителя и правило максимизации полезности.
4. Фирма (предприятие) как хозяйствующий субъект. Организационно-правовые формы предприятия.

Занятие 2

1. Производство и технология. Производственная функция. Краткосрочный и долгосрочный периоды. Постоянные и переменные факторы производства.

2. Производственный выбор фирмы в краткосрочном периоде. Общий, средний и предельный продукт. Закон убывающей предельной производительности.
3. Изокванты. Предельная норма технологического замещения.
4. Производственный выбор фирмы в долгосрочном периоде.

Занятие 3

1. Понятие и классификация издержек. Внутренние и внешние издержки. Бухгалтерские и экономические издержки.
2. Издержки производства в краткосрочном периоде. Постоянные и переменные издержки. Общие, средние, предельные издержки, их динамика и взаимосвязь.
3. Издержки производства в долгосрочном периоде. Эффекты масштаба, их виды. Проблема оптимального размера предприятия.

Занятие 4

1. Изокосты. Равновесие товаропроизводителя. Правило минимизации издержек. Траектория роста.
2. Доход фирмы. Общий, средний и предельный доход: понятие, тенденции изменения, взаимосвязь.
3. Прибыль фирмы и её виды. Показатели прибыли. Правило максимизации прибыли.
4. Государство как экономический субъект. Микроэкономическое регулирование, его направления и инструменты.

Тема 8. Основные макроэкономические показатели (2 часа)

1. Национальная экономика и ее общая характеристика.
2. Национальное счетоводство и система национальных счетов. Система макроэкономических показателей.
3. Валовой внутренний и валовой национальный продукт. Методы исчисления валового внутреннего продукта.
4. Индексы цен и их роль в расчете макроэкономических показателей. Номинальный и реальный ВВП.
5. Национальное богатство: структура и способы измерения.

Темы докладов и рефератов

1. Структура национальной экономики Республики Беларусь и необходимость структурной перестройки в переходный период.

Тема 9. Денежно-кредитная система (2 часа)

1. Возникновение и сущность денег. Функции денег.
2. Денежно-кредитная система, её звенья и их функции. Операции коммерческих банков.
3. Кредит и его формы. Создание банками денег.
4. Денежно-кредитная система Республики Беларусь.

Темы докладов и рефератов

1. Банковская система Республики Беларусь.
2. Кредит и его роль в функционировании экономики.

Тема 10. Финансовая система (2 часа)

1. Понятие финансовой системы, ее структура и функции.

2. Налоговая система. Сущность и принципы налогообложения. Налоги, их функции и виды.
3. Госбюджет и его функции. Доходы и расходы бюджета.
4. Бюджетный дефицит и бюджетный профицит.
5. Финансовая система Республики Беларусь.

Темы докладов и рефератов

1. Государственный бюджет Республики Беларусь.
2. Налоги как инструмент регулирования экономических процессов.

Тема 11. Общее макроэкономическое равновесие: модель совокупного спроса и совокупного предложения (2 часа)

1. Совокупный спрос: понятие, элементы. Кривая совокупного спроса. Неценовые факторы совокупного спроса.
2. Совокупное предложение. Кривая совокупного предложения. Факторы совокупного предложения.
3. Макроэкономическое равновесие. Краткосрочное и долгосрочное равновесие в модели $AD - AS$. Эффект храповика.

Темы докладов и рефератов

1. Классическая и кейнсианская модели макроэкономического равновесия.

Тема 12. Макроэкономическая нестабильность (4 часа)

Занятие 1

1. Макроэкономическая нестабильность и формы её проявления.
2. Циклический характер экономического развития и его причины. Экономический цикл и его фазы.
3. Занятость и безработица. Типы безработицы. Определение уровня безработицы.

Занятие 2

1. Экономические издержки безработицы. Закон Оукена. Инфляция, ее причины, методы исчисления, формы. Социально-экономические последствия инфляции.
2. Инфляция и безработица в Республике Беларусь.

Темы докладов и рефератов

1. Безработица в Республике Беларусь: уровень, динамика, структура.
2. Инфляционные процессы в Республике Беларусь и основные направления антиинфляционной политики.

Тема 13. Мировая экономика и современные тенденции ее развития (2 часа)

1. Мировая экономика и предпосылки её возникновения. Структура мировой экономики.
2. Формы международных экономических отношений.
3. Современные тенденции развития мировой экономики.
4. Валютный курс: понятие, виды. Факторы, влияющие на валютный курс.
5. Место Республики Беларусь в системе мирохозяйственных связей.

Темы докладов и рефератов

1. Международное научно-техническое сотрудничество.
2. Принципы функционирования Ямайской валютной системы.

РАЗДЕЛ 3 КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ

ВОПРОСЫ К ЭКЗАМЕНУ

1. Экономика и экономические науки. Экономическая теория и ее предмет. Экономические категории и законы.
2. Функции экономической теории. Позитивная и нормативная экономическая теория.
3. Основные научные школы и современные направления развития экономической теории.
4. Методы экономического анализа.
5. Потребности и блага, их характеристика и классификация.
6. Ресурсы (факторы) производства. Классификация и характеристика ресурсов и факторов производства. Труд, земля и капитал. Основной и оборотный капитал. Износ основного капитала. Амортизация.
7. Ограниченность ресурсов и проблема выбора в экономике. Производственные возможности экономики и их границы. Закон возрастающих вмененных издержек.
8. Производство, воспроизводство и экономический рост.
9. Понятие, элементы и уровни экономической системы. Критерии выделения типов экономических систем.
10. Собственность, ее сущность и место в экономической системе. Типы и формы собственности.
11. Реформирование собственности: национализация, разгосударствление и приватизация. Реформирование собственности в Республике Беларусь.
12. Способы координации хозяйственной жизни: традиции, рынок, команда. Натуральное хозяйство и рыночное (товарное) хозяйство: условия развития, виды, особенности. Типология современных экономических систем.
13. Рынок: понятие, функции. Роль частной собственности, свободного ценообразования и конкуренции в функционировании рынке. Виды конкуренции.
14. Рыночная экономика, ее структура и инфраструктура.
15. Несовершенства (фиаско) рынка. Объективная необходимость государственного вмешательства в функционирование рыночной экономики. Методы регулирования рыночной экономики.
16. Модели рыночной экономики. Либеральная и социально-ориентированная модели рынка. Особенности белорусской национальной модели.
17. Спрос и предложение в механизме рынка и факторы, их определяющие.
18. Отраслевое рыночное равновесие. Последствия отклонения цены от равновесного уровня.
19. Эластичность спроса: понятие, измерение, факторы, виды. Практическое значение анализа эластичности.
20. Эластичность предложения: понятие, измерение, факторы.

21. Домашнее хозяйство как экономический субъект. Понятие общей и предельной полезности. Закон убывающей предельной полезности. Полезность и спрос.
22. Предприятие (фирма) как хозяйствующий субъект. Виды предприятий.
23. Производственная функция. Постоянные и переменные факторы. Долгосрочный и краткосрочный производственные периоды.
24. Общий, средний и предельный продукт переменного фактора: понятие, измерение, взаимосвязь. Закон убывающей предельной производительности.
25. Взаимозаменяемость факторов производства. Изокванта. Предельная норма технологического замещения.
26. Понятие и классификация издержек. Бухгалтерские и экономические издержки.
27. Издержки производства в краткосрочном периоде. Постоянные и переменные издержки. Общие, средние и предельные издержки, их динамика.
28. Издержки производства в долгосрочном периоде. Эффект масштаба. Оптимальный размер предприятия.
29. Изокоста. Правило минимизации издержек. Траектория роста.
30. Доход и прибыль фирмы, их виды. Правило максимизации прибыли.
31. Государство как экономический субъект. Микроэкономическое регулирование и его основные инструменты.
32. Национальная экономика. Национальное счетоводство. Валовый внутренний продукт и принципы его расчета.
33. Номинальный и реальный ВВП. Индексы цен. Дефлятор ВВП.
34. Совокупный спрос, его элементы и факторы.
35. Совокупное предложение, его элементы и факторы. Кривая совокупного предложения.
36. Макроэкономическое равновесие в модели $AD - AS$. Изменения в равновесии. Эффект храповика.
37. Цикличность экономического развития и его принципы. Фазы экономического цикла.
38. Безработица: понятие, типы, причины. Последствия безработицы.
39. Инфляция, ее причины, измерение, формы, последствия.
40. Сущность и функции денег.
41. Денежно-кредитная система, ее звенья и функции.
42. Принципы кредитования. Кредит и его формы. Создание банками денег.
43. Финансовая система, ее структура и функции.
44. Госбюджет и его функции. Расходы и доходы бюджета. Бюджет Республики Беларусь.
45. Сущность и принципы налогообложения. Налоги: их функции и виды.

46. Бюджетный дефицит и бюджетный профицит: причины образования, последствия.

47. Мировая экономика: понятие, предпосылки возникновения. Структура мировой экономики.

48. Международная торговля и ее основные формы.

49. Международное движение капитала: причины, виды, последствия.

50. Миграция рабочей силы, ее причины и последствия.

51. Валютный курс и факторы, его определяющие.

52. Место Республики Беларусь в системе мирохозяйственных связей.

РАЗДЕЛ 4 ВСПОМОГАТЕЛЬНЫЙ РАЗДЕЛ

УЧЕБНАЯ ПРОГРАММА ПО ДИСЦИПЛИНЕ «ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ»

Тема 1. Экономическая теория: предмет и метод

Экономика как сфера жизнедеятельности общества. Экономическая деятельность.

Экономические науки. Общая и частные экономические науки. Предмет и функции экономической теории. Экономические категории и экономические законы. Разделы экономической теории.

Методы экономической науки: общие и частные. Системный подход к изучению экономических процессов. Предельный, функциональный и равновесный анализ.

Экономическая теория, прогнозы и экономическая политика. Позитивная и нормативная экономическая теория.

Основные научные школы и современные направления развития экономической теории.

Тема 2. Потребности и ресурсы. Проблема выбора в экономике

Потребности как предпосылка производства. Классификация и основные характеристики потребностей. Закон возвышения потребностей. Экономические интересы и их классификация.

Экономические ресурсы (факторы) производства. Труд. Земля и невозобновляемые природные ресурсы. Капитал. Реальный (физический) и денежный капитал. Основной и оборотный капитал. Износ основного капитала и амортизация. Предпринимательская способность. Ограниченность ресурсов.

Экономические блага: виды, основные характеристики. Взаимозаменяемость и взаимодополняемость благ.

Проблема выбора в экономике. Фундаментальные вопросы экономического развития общества: что, как и для кого производить? Производственные возможности общества и их границы. Кривая трансформации. Альтернативные (вмененные) издержки. Закон возрастания альтернативных издержек.

Производство, воспроизводство и экономический рост.

Тема 3. Экономические системы

Экономическая система общества. Экономические институты.

Понятие собственности. Субъекты и объекты собственности. Типы и формы собственности. Институциональная теория прав собственности. Отношения собственности в Республике Беларусь.

Критерии классификации и виды экономических систем.

Способы координации хозяйственной жизни: традиции, рынок, команда. Традиционная экономика. Рыночная экономика (классический капитализм). Административно-командная система. Смешанная экономика.

Трансформационная экономика: основные черты и особенности.

Тема 4. Рыночная экономика и ее модели

Рынок: понятие, условия возникновения. Функции рынка. Рыночная экономика и ее основные черты: частная собственность, свободное ценообразование, конкуренция.

Классификация рынков. Рыночная инфраструктура, ее элементы и функции.

Несовершенства (фиаско) рынка и необходимость государственного вмешательства в экономику.

Модели рыночной экономики. Либеральная и социальные модели. Особенности белорусской экономической модели. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь.

Тема 5. Спрос, предложение и рыночное равновесие

Спрос. Закон спроса. Функция спроса и ее графическая интерпретация. Неценовые факторы спроса. Индивидуальный и рыночный спрос.

Предложение. Закон предложения. Функция предложения и ее графическая интерпретация. Неценовые факторы предложения.

Отраслевое рыночное равновесие. Механизм установления рыночного равновесия. Равновесная цена. Последствия отклонения цены от равновесного уровня. Товарный дефицит и товарные излишки. Изменения спроса и предложения и их влияние на цену.

Выигрыш от обмена: излишки потребителя и производителя.

Тема 6. Эластичность спроса и предложения

Понятие эластичности. Эластичность спроса по цене. Коэффициенты ценовой эластичности спроса. Точечная и дуговая эластичности спроса по цене. Факторы эластичности спроса по цене.

Перекрестная эластичность спроса. Коэффициенты перекрестной эластичности спроса для товаров-комplementов, товаров-субститутов, несвязанных товаров.

Эластичность спроса по доходу. Коэффициенты эластичности спроса по доходу для нормальных и низших товаров, товаров роскоши и товаров первой необходимости.

Эластичность предложения. Коэффициенты эластичности предложения. Факторы эластичности предложения. Мгновенное, краткосрочное и долгосрочное равновесие и эластичность предложения.

Практическое значение анализа эластичности. Эластичность спроса по цене и выручка товаропроизводителя. Влияние эластичности на излишек потребителя и излишек производителя. Эластичность спроса и предложения и распределение налогового бремени.

Тема 7. Основы поведения субъектов рыночной экономики

Экономические субъекты: домашнее хозяйство, фирма (организация), государство.

Домашнее хозяйство как экономический субъект. Понятие рационального потребителя. Понятие полезности. Общая и предельная полезность. Закон убывающей предельной полезности. Кардиналистский подход к оценке полезности. Взвешенная предельная полезность. Равновесие потребителя и правило максимизации полезности.

Организация (предприятие) как хозяйствующий субъект. Классификация организаций. Понятие рационального производителя.

Временные рамки принятия решений: краткосрочный и долгосрочный периоды. Постоянные и переменные факторы производства.

Производство и технология. Производственная функция, ее характеристики.

Производственный выбор фирмы в краткосрочном периоде. Производство с одним переменным фактором. Общий, средний и предельный продукт: понятие, измерение, взаимосвязь. Закон убывающей предельной производительности.

Производственный выбор фирмы в долгосрочном периоде. Производство с двумя переменными факторами. Изокванты. Карта изоквант. Предельная норма технологического замещения. Взаимозаменяемость факторов производства.

Понятие и классификация издержек. Внешние (явные) и внутренние (неявные) издержки. Бухгалтерские и экономические издержки. Безвозвратные издержки.

Издержки производства в краткосрочном периоде. Постоянные и переменные издержки. Общие, средние, предельные издержки, их динамика и взаимосвязь.

Издержки производства в долгосрочном периоде. Эффекты масштаба: положительный, отрицательный, постоянный. Проблема оптимального размера предприятия.

Изокосты. Карта изокост. Равновесие товаропроизводителя. Условие минимизации издержек. Минимизация издержек для заданного объема выпуска. Минимизация издержек при изменяющихся объемах выпуска. Траектория роста фирмы.

Доход и прибыль фирмы. Общий, средний, предельный доход. Нормальная прибыль. Экономическая и бухгалтерская прибыль.

Государство как экономический субъект. Экономические функции государства. Административные и экономические методы регулирования.

Тема 8. Основные макроэкономические показатели

Национальная экономика и ее общая характеристика.

Система национальных счетов (СНС). Институциональные единицы. Макроэкономические агенты (сектора) экономики.

Валовой внутренний продукт (ВВП). Принципы расчета ВВП. Промежуточные и конечные товары и услуги. Добавленная стоимость. Производственный метод расчета ВВП. Расчет ВВП по расходам и доходам. Проблема достоверности расчета ВВП. Другие показатели системы национальных счетов.

Номинальный и реальный ВВП. Индексы цен. Дефлятор ВВП. Дефлирование и инфлирование.

Национальное богатство, его состав.

Динамика основных макроэкономических показателей Республики Беларусь.

Тема 9. Денежно-кредитная система

Эволюция денег. Сущность денег и их функции.

Денежно-кредитная система и ее структура. Центральный банк и его функции. Коммерческие банки, их функции. Специализированные кредитно-финансовые организации. Принципы кредитования. Формы кредита. Денежно-кредитная система Республики Беларусь.

Тема 10. Финансовая система

Понятие финансовой системы, ее структура и функции. Государственные, частные и национальные финансы.

Понятие налоговой системы и ее элементов. Налогообложение: сущность, принципы. Налоги и сборы (пошлины). Виды и функции налогов.

Государственный бюджет, местные бюджеты, консолидированный бюджет. Функции госбюджета. Расходы и доходы государственного бюджета. Понятие бюджетного дефицита и бюджетного профицита. Финансовая система Республики Беларусь.

Тема 11. Общее макроэкономическое равновесие: модель совокупного спроса и совокупного предложения (модель AD-AS)

Совокупный спрос. Кривая совокупного спроса. Неценовые факторы совокупного спроса.

Совокупное предложение. Краткосрочная и долгосрочная кривые совокупного предложения. Неценовые факторы совокупного предложения.

Краткосрочное и долгосрочное равновесие в модели AD-AS. Изменения в равновесии. Эффект храповика.

Тема 12. Макроэкономическая нестабильность

Макроэкономическая нестабильность и формы ее проявления.

Циклический характер экономического развития и его причины. Экономический (деловой) цикл и его фазы. Особенности современных экономических циклов.

Занятость и безработица. Виды безработицы. Измерение уровня безработицы. Экономические издержки безработицы. Закон Оукена.

Инфляция, ее определение и измерение. Причины инфляции. Формы инфляции. Инфляция спроса и инфляция издержек. Социально-экономические последствия инфляции.

Инфляция и безработица в Республике Беларусь.

Тема 13. Мировая экономика и современные тенденции ее развития

Мировая экономика и предпосылки ее становления. Структура мировой экономики. Формы международных экономических отношений: торговля товарами и услугами, движение капитала, миграция рабочей силы, валютно-финансовые отношения, научно-производственное сотрудничество. Современные тенденции развития мировой экономики.

Фиксированный и плавающий валютный курс. Спрос на валюту. Предложение валюты. Равновесие валютного рынка.

Место Республики Беларусь в системе мирохозяйственных связей.

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКАЯ КАРТА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

очная форма получения высшего образования

Номер раздела, темы	Название раздела, темы	Количество аудиторных часов	
		Лекции	Практические занятия
1 семестр			
1.	Тема 1. Экономическая теория: предмет и метод	2	2
2.	Тема 2. Потребности и ресурсы. Проблема выбора в экономике	6	4
3.	Тема 3. Экономические системы	2	2
4.	Тема 4. Рыночная экономика и ее модели	2	2
5.	Тема 5. Спрос, предложение и рыночное равновесие	2	2
6.	Тема 6. Эластичность спроса и предложения	4	2
7.	Тема 7. Основы поведения субъектов рыночной экономики	10	8
8.	Тема 8. Основные макроэкономические показатели	4	2
9.	Тема 9. Денежно-кредитная система	2	2
10.	Тема 10. Финансовая система	4	2
11.	Тема 11. Общее макроэкономическое равновесие: модель совокупного спроса и совокупного предложения (модель AD-AS)	4	2
12.	Тема 12. Макроэкономическая нестабильность	4	4
13.	Тема 13. Мировая экономика и современные тенденции ее развития	4	2
ВСЕГО		50	36
Всего аудиторных часов		86	

ИНФОРМАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ

Список литературы

Нормативные и законодательные акты

1. Конституция Республики Беларусь 1994 года: с изменениями и дополнениями, принятыми на республиканских референдумах 24 ноября 1996 года и 17 октября 2004 года. – Минск: Национальный центр правовой информации Республики Беларусь, 2015. – 62 с.

2. Гражданский кодекс Республики Беларусь: [от 7 декабря 1998 г.: принят Палатой представителей 28 октября 1998 г.: одобрен Советом Республики 19 ноября 1998 г.]: с изменениями и дополнениями, внесенными Законом Республики Беларусь от 8 января 2014 г. – Минск: Национальный центр правовой информации Республики Беларусь, 2014. – 654 с.

ЛИТЕРАТУРА

Основная:

1. Лемешевский, И.М. Экономическая теория. Основы. Вводной курс: учеб. пособие / И.М. Лемешевский. – 5-е изд., перераб. и доп. – Минск: ФУАинформ, 2012.

2. Экономическая теория: учебник для учреждений высшего образования по экономическим специальностям /А. В. Бондарь, В. А. Воробьев [и др.]; под ред. А.В. Бондаря, В.А. Воробьева – Минск: БГУ, 2016.

3. Экономическая теория: учеб. пособие/ А.А. Рудак [и др.]; под ред. А.В. Бондаря. – Минск: БГУ, 2013.

4. Экономическая теория: учеб. пособие/ под общ. ред. А. И. Добрынина, Г. П. Журавлевой. – 2-е изд. –М.:ИНФРА-М, 2013.

5. Лемешевский, И.М. Экономическая теория. Основы. Вводной курс: учеб. пособие / И.М. Лемешевский. – 5-е изд., перераб. и доп. – Минск: ФУАинформ, 2012.

6. Экономическая теория: учеб. / [И.В. Новикова и др.]; под ред. И.В. Новиковой, Ю.М. Ясинского. – Минск: ТетраСистемс, 2011.

7. Экономическая теория: учеб. пособие / [А.В. Бондарь и др.]; под общ. ред. А.В. Бондаря, В.А.Воробьева. – Минск: БГЭУ, 2011.

Дополнительная:

1. Вечканов, Г.С. Экономическая теория: учеб. / Г. С. Вечканов. – 3-е изд. – СПб.: Питер, 2011.

2. Давыденко, Л.Н. Основы экономической теории: принципы, проблемы, политика трансформации. Международный опыт и белорусский вектор

развития: учеб. пособие / Л. Н. Давыденко. – 2-е изд., перераб. – Минск: ИВЦ Минфина, 2011.

3. Макконнелл, К.Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика: учеб. / К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю, Ш. М. Флинн; [пер. с англ.]. – 18-е изд. – М.: Инфра-М, 2011.

4. Мэнкью, Н.Г. Принципы экономикс / Н.Г. Мэнкью; [пер. с англ., науч. ред. С.В. Лукин, О.А. Страхова]. – 4-е изд. – СПб.: Питер, 2010.

5. Национальная экономика Беларуси: учеб. / [В.Н. Шимов и др.]; под ред. В.Н. Шимова. – 4-е изд., перераб. и доп. – Минск: БГЭУ, 2012.

6. Самуэльсон, П.Э. Экономика: учеб. / П.Э. Самуэльсон, В.Д. Нордхаус; [пер. с англ. О.Л. Пелявского]. – 18-е изд. – М.: Вильямс, 2009.

7. Фишер, С. Экономика: Пер. с англ. / С. Фишер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензи; Общ. ред. и предисл. Г.Г. Сапова; АНХ при Правительстве РФ. – М.: Дело, 2001.

8. Экономика. Университетский курс: учеб. пособие / [П.С. Лемещенко и др.]; под ред. П.С. Лемещенко и С.В. Лукина. – Минск: Книжный Дом, 2007.

9. Экономическая теория: учеб. / [В.Д. Камаев и др.]; под ред. В.Д. Камаева. – 13-е изд., перераб. и доп. – М.: Владос, 2010.

10. Экономическая теория: учеб. / [И.Д. Афанасенко и др.]; под ред. А.И. Добрынина, Л.С. Тарасевича. – 4-е изд. – СПб.: Питер, 2010.

11. Экономическая теория: учеб. / под общ. ред. А.И. Добрынина, Г.П. Журавлевой. – 2-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2013.

12. Экономическая теория: учеб. пособие / [А.А. Рудак и др.]; под ред. А.В. Бондаря. – Минск: БГЭУ, 2013.