

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ
УЧРЕЖДЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ
«БРЕСТСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
КАФЕДРА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ И ЛОГИСТИКИ

ОПОРНЫЙ КОНСПЕКТ ЛЕКЦИЙ
ПО ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ
ДЛЯ СТУДЕНТОВ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СПЕЦИАЛЬНОСТЕЙ
ФАКУЛЬТЕТА ЗАОЧНОГО ОБУЧЕНИЯ
2-изд. дополненное и переработанное

Брест 2014

УДК 331

Опорный конспект лекций предназначен для студентов экономических специальностей факультета заочного обучения Брестского государственного технического университета с целью оказания помощи в изучении курса «Экономическая теория».

Составители:

Захарченко Л.А. к.э.н., доцент кафедры экономической теории и логистики

Медведева Г.Б. к.э.н., доцент кафедры экономической теории и логистики

Сметюх А.В. старший преподаватель экономической теории и логистики

Рецензент:

зав.кафедрой теоретической и прикладной экономики УО «Брестский государственный университет им. А.С. Пушкина, к.э.н., доцент Силюк Т.С.

Лекция 1: Предмет и метод экономической теории. Проблема выбора

1. Предмет, методы и функции экономической теории.
2. Потребности и производство. Экономические ресурсы. Факторы производства.
3. Экономические блага и их классификация
4. Проблема выбора в экономике. Кривая производственных возможностей. Альтернативные издержки.

1. Предмет, методы и функции экономической теории.

Объектом изучения экономической теории является экономика, как особая сфера жизнедеятельности людей. На вопрос, что такое экономика существует множество ответов.

Во-первых, так называют способ организации деятельности людей, направленной на создание благ, необходимых для удовлетворения потребности людей. Это совокупность хозяйствующих субъектов, функционирующих по своим законам.

Во-вторых «экономика» - это наука, которая исследует, как люди используют имеющиеся ограниченные ресурсы для удовлетворения своих неограниченных потребностей.

В современных условиях самым распространенным определением **ПРЕДМЕТА** экономической теории является следующее: это поведение людей в процессе производства благ с целью удовлетворения потребностей в условиях ограниченности ресурсов.

В структуре экономической теории выделяют несколько уровней.

Микроуровень – рассматривает объект на уровне отдельного индивида, фирмы или рынка. Изучает поведение субъектов экономики: потребителя, производителя и государства.

Макроуровень – изучает действие национального хозяйства в целом. Объектами являются – отрасли экономики и хозяйственные связи между ними, занятость, безработица, экономический рост, национальный доход. Имеет дело с совокупными величинами.

Мировая экономика – подразумевает изучение объекта на уровне всемирного хозяйства, например, международные связи, торговлю, движение капитала, рабочей силы между странами.

МЕТОДЫ представляют собой конкретные инструменты, приемы, средства, с помощью которых изучаются те или иные стороны и аспекты экономической системы.

При исследовании экономических процессов и явлений, не зависимо от уровня исследования, различают **позитивный и нормативный анализ**, которые представляют позитивную и нормативную части экономической теории.

Позитивная экономическая теория изучает то, что есть, что было, т.е. реальную действительность. Она имеет дело с фактами и дает научное объяснение экономическим процессам и явлениям. Исходит из накопленного опыта и отвечает на вопрос «что есть и что может быть в экономике?». Предмет изучения – реальное.

Позитивные утверждения: «Безработица составляет 7 %» или «При прочих равных условиях, если плату за обучение повысить, то число абитуриентов в университет снизится».

Нормативная часть пытается определить ту модель развития экономики, которая может быть принята как оптимальная в сложившихся условиях. Нормативный анализ используется для оценки результатов и рекомендаций. Предмет исследования – идеальное, формирование предписаний. Определяется словами «надо», «необходимо» и т.д. Нормативное утверждение: «безработицу надо понизить», «плату за обучение надо понизить, чтобы привлечь большее число студентов» и т.д.

Таблица 1.1 Сравнительная характеристика позитивного и нормативного метода

Позитивный метод	Нормативный метод
Изучает реальную действительность и выявляет закономерности	Предмет исследования – идеальное
Отвечает на вопросы: что есть, что было и что будет	Что должно быть? Надо. Необходимо.
Объясняет следствия, вытекающие из реальной действительности	Строит модели развития экономики и определяет экономические цели общества
Пример: уровень инфляции составляет 30% Если плату за обучение повысить, то количество студентов уменьшится	Надо снизить плату за обучение, чтобы увеличить количество студентов
Не дает оценку: плохо или хорошо	Дает оценку

Экономическая теория использует универсальные (или общие) и частные методы исследования:

Общие методы:

анализ (расчленение объекта исследования на отдельные элементы) и **синтез** (соединение отдельных элементов в единое целое);

индукция (выведение теории из частных фактов) и дедукция (движение от теории к частному);

единство исторического и логического. Исторический анализ отражает реальный исторический процесс развития то или иного процесса и явления. Логический анализ освобождается историю развития от случайных форм, воспроизводит ее в наиболее значимых, объективно необходимых звеньях.

единства количественного и качественного анализа.

Количественный анализ позволяет выявить параметры, масштаб явлений, его значение, его удельный вес, т.е. сосчитать его, и в отдельных случаях выдвинуть математическую формулу.

Качественный анализ предполагает выделение экономического интереса хозяйствующего субъекта, его внутренних противоречий или несоответствий, а также причинно-следственные зависимости, уточнение характеристик экономического субъекта.

научной абстракции – отвлечение в процессе познания от несущественных сторон и выделение постоянных и характерных черт исследуемого объекта. Использование этого метода позволяет существенно облегчить проведение экономического анализа.

аналогии – это прием познания, основанный на переносе одного или ряда свойств с известного явления на неизвестное.

Частные методы:

графические, статистические (например, корреляционный анализ) и математические методы (например, линейное и динамическое программирование);

экономическое моделирование – это упрощенное представление действительности, при котором выделяется наиболее главное. Модели бывают текстовые, графические, математические и компьютерные;

экономико-математическое моделирование – построение условной схемы экономического явления или процесса и получения на основе ее анализа достоверных данных о самом явлении. Такие модели исследуются методами функционального анализа, выявления характера зависимости одних переменных от других, например, объема покупок от цены и доходов покупателей;

экономическое наблюдение – преднамеренное и целенаправленное восприятие, обусловленное задачей научной деятельности;

экономический эксперимент - искусственное воспроизведение экономического явления или процесса с целью его изучения в наиболее благоприятных условиях и дальнейшего практического применения.

функциональный анализ Он позволяет исследовать закономерности изменения одной экономической величины в зависимости от другой и установить способ связи между этими величинами

допущение «при прочих равных условиях», т.е. оставляется действие какого-либо одного фактора, исключая при этом, действие других факторов.

Экономическая теория выполняет следующие **ФУНКЦИИ**:

Таблица 1.2 Функции экономической теории

Функции экономической теории	Содержание функций
1. Познавательная	Обучение, объяснение экономических процессов и явлений. Формирование экономической образованности
2. Мироззренческая	Познание сущности, законом и закономерностей, представление об окружающем мире.
3. Практическая	Выработка конкретных рекомендаций
4. Методологическая	Разработка частных и общих приемов исследования, формирование теоретических основ для всех других наук.
5. Идеологическая	Выработка системы ценностей, идеала экономического развития. Формирование экономического сознания.

2. Потребности и производство. Экономические ресурсы.

Факторы производства.

Исходным пунктом экономической деятельности являются потребности, а их удовлетворение – конечным результатом.

Потребность - это состояние неудовлетворенности, испытываемое человеком, и из которого он хочет выйти или состояние удовлетворенности, которое он старается продлить.

Наиболее распространенными признаками классификации являются следующие (Приложение 3):

В современных условиях широко применяется теория **иерархии нужд**, разработанная А. Маслоу. Согласно ей, все многообразие потребностей человека можно объединить в пять групп, располагающихся в восходящем порядке от «низших», физиологических, до «высших», духовных.

1. В основании «пирамиды Маслоу» лежат физиологические, необходимые для выживания человека, потребности.

2. Потребности в самосохранении (безопасности) связаны с желанием людей находиться в стабильном и защищенном состоянии: не испытывать боли, страха, болезней.

3. Социальные потребности в данной иерархии трактуются как нужда в духовной близости, любви, дружеском общении.

4. Потребность в признании реализуется при достижении высокого уровня мастерства, успеха, признании и одобрении окружающих людей.

5. Потребность в самореализации удовлетворяется при понимании человеком своего предназначения и наиболее полной реализации заложенных в нем способностей, знаний и умений.



Рисунок 1.1 «Пирамида» потребностей А. Маслоу

Общей закономерностью развития потребностей выступает закон возвышения потребностей, выражающий направленность их развития: происходит видоизменение потребностей, в результате чего их круг расширяется, а структура качественно совершенствуется. Поэтому **потребности безграничны**.

Производство связано с созданием благ для обеспечения жизнедеятельности человека, т.е. для удовлетворения его потребностей.

Основной чертой любого производства является использование производственных (экономических) ресурсов.

Ресурсы - это все то, чем общество потенциально располагает и может использовать в общественном производстве, т.е. это возможности для создания благ и удовлетворения потребностей.

Ресурсы многообразны и могут классифицироваться по различным признакам.

Выделяют следующие основные виды ресурсов:

Природные ресурсы - все то, что дано природой на всех этапах развития общества. Это - земля, водные запасы, полезные ископаемые, растительный и животный мир, выгодное географическое положение и т.д.;

Трудовые ресурсы - население в трудоспособном возрасте, с их квалификацией, образованием, предпринимательскими способностями, опытом и здоровьем;

Материальные ресурсы - материальные блага, созданные людьми за все предшествующие годы. Это имеющиеся предприятия, транспортная система, жилье и т.д.;

Финансовые ресурсы - это средства денежно кредитной и бюджетной систем, которые общество может использовать для развития производства;

Информационные ресурсы - это информация, сведения о чем либо, проекты, программы, результаты научных исследований, цифровая, статистическая информация и т.д.

Энергетические ресурсы - это топливо, энергия, данные природой и произведенные человеком;

Время - самый ограниченный ресурс, ушедшее, потерянное время невозможно вернуть, а без расходования времени неосуществим на один экономический процесс.

С точки зрения взаимосвязи все ресурсы делятся на взаимозаменяемые и взаимодополняемые.

Основной чертой ресурсов является их **ОГРАНИЧЕННОСТЬ**, под которой понимается следующее: ресурсов недостаточно, чтобы в полном объеме удовлетворить все потребности общества.

Ресурсы, которые используются в процессе производства, принято называть **факторами производства**. Выделяют четыре фактора производства, которые находятся в тесной взаимосвязи: труд, земля, капитал и предпринимательские способности.

Труд как фактор производства представлен интеллектуальной или физической деятельностью, направленной на изготовление благ и оказание услуг. Труд как фактор производства отличается от работы в физиологическом плане тем, что приносит доход.

Земля как фактор производства подразумевает все виды природных ресурсов, используемые для производства экономических благ.

Капитал, как фактор производства выступает в виде совокупности средств и предметов труда. Это инструменты, машины, помещения, средства связи т.д.

Предпринимательские способности - это управленческие и организаторские способности человека, направленные на координацию и комбинирование всех остальных факторов производства в целях создания благ и услуг. Специфика этого фактора состоит в желании и умении в процессе производства на коммерческой основе внедрять новые виды производимого продукта, технологий, форм организации бизнеса при определенной степени риска и возможности понести убытки.

Определяющим признаком факторов производства является их способность приносить **доход его владельцу**. Каждому фактору производства соответствует свой доход.

Таблица 1.3 Взаимосвязь ресурсов, факторов и доходов.

РЕСУРСЫ	ФАКТОРЫ	ДОХОДЫ
Природные	Земля	Рента
Материальные	Капитал	Процент
Трудовые	Труд	Зарплата
	Предпринимательские способности	Прибыль

ФАКТОРНЫЕ ДОХОДЫ – вознаграждение, получаемое владельцами факторов производства за то, что они предоставляют их в пользование для организации текущего производства благ.

3. Экономические блага и их классификация

Чтобы удовлетворить ту или иную потребность нужно иметь определенные блага. **Благами** являются все вещи и услуги, которые можно использовать для удовлетворения потребностей.

Все блага делятся на **неэкономические (свободные)** и **экономические (Приложение 1)**

Свободные (неэкономические) блага имеют следующие признаки:

1. Не являются результатом экономической деятельности человека;
2. Не обмениваются на другие блага;
3. Имеются в количествах, превышающих потребность в них;
4. Не надо платить деньги, расплачиваться трудом, отдавать взамен другие вещи;
5. Потребляются сообща и увеличение потребления одним, не означает уменьшения потребления другим.

Их создала сама природа и к ним относятся такие блага как воздух, солнечная энергия, частично вода (мирового океана) и т.д.

Экономические блага:

1. Создают люди в процессе экономической деятельности;
2. Не даются людям бесплатно, они могут быть получены лишь за деньги, посредством затрат труда или в обмене на другие блага.
3. Количество этих благ ограничено по отношению к потребностям в них, с ними связана проблема редкости благ.
4. Их недостаточно для удовлетворения потребностей в полной мере.
5. Их приходится тем или иным способом распределять.

Экономические блага делятся также на **материальные** и **нематериальные, взаимозаменяемые** (субституты или заменители) и **взаимодополняемые** (комплементарные). Первые могут замещать друг друга в удовлетворении одной и той же потребности, например, нефть и уголь как топливо. Вторые могут удовлетворять ту или иную потребность в том случае, если используются совместно. Например, магнитофон и кассета, автомобиль и бензин.

4. Проблема выбора в экономике. Кривая производственных возможностей. Альтернативные издержки.

Потребности людей безграничны, они постоянно растут и изменяются, а ресурсы, необходимые для получения жизненных благ ограничены, и прирост их объема все равно отстает от роста потребностей людей.

Именно это является главной **экономической проблемой**, которая определяет всю жизнь общества и находится в центре внимания экономической науки.

ОГРАНИЧЕННОСТЬ — это недостаточность объема имеющихся ресурсов всех видов для производства того количества благ, которое люди хотели бы получить.

Перед обществом и человеком стоит задача выбора направлений и способов использования ограниченных ресурсов в различных конкурирующих целях, т.е. проблема выбора. В процессе выбора люди сталкиваются с решением трех фундаментальных задач:

1. ЧТО И В КАКОМ КОЛИЧЕСТВЕ ПРОИЗВОДИТЬ, т. е. какие товары и услуги должны быть предложены потребителям?

2. КАК ПРОИЗВОДИТЬ, т. е. какой из способов изготовления благ с помощью имеющихся ограниченных ресурсов следует применить?

3. ДЛЯ КОГО ПРОИЗВОДИТЬ товары и услуги, т. е. кто может претендовать на их получение в свою собственность?

В каждой экономической системе существует свой механизм решения данной проблемы.

Проблему выбора в экономической теории можно решить с помощью **графической модели «Кривая производственных возможностей»**.

При построении данной модели используется метод допущения, т.е. мы допускаем, что у нас:

1. Экономика функционирует в условиях полной занятости и полного объема.

Экономика полной занятости - это экономика, где все ресурсы заняты: все, кто хочет работать - работают, поля все засеяны, производственные мощности - загружены.

Экономика полного объема - ресурсы распределены таким образом, что приносят наибольшую отдачу, т.е. наибольший объем.

2. В экономике функционирует постоянное количество ресурсов.

3. Технология неизменна, т.е. мы рассматриваем экономику в какой-то данный момент (фотографируем);

4. В экономике производится только два продукта.

Кривая производственных возможностей изображает экономику полной занятости и полного объема, т. е. все ресурсы задействованы. Каждая точка на кривой показывает альтернативную комбинацию двух товаров, которую можно произвести при имеющихся ресурсах.

Точки, лежащие внутри кривой, характеризуют экономику неполной занятости, т.е. имеются еще свободные ресурсы, которые можно использовать для производства одного или другого товара, или увеличить производство обоих.

Точки, лежащие за пределами кривой, указывают на то, что такой объем производства нельзя достигнуть, т.к. ресурсов недостаточно.

Представим производственные возможности экономики в виде таблицы, предположив, что производятся только средства производства и предметы потребления.

Таблица 1.4 Производственные возможности экономики.

Вид продукции	Производственные альтернативы				
	А	В	С	Д	Е
Средства производства	10	9	7	4	0
Предметы потребления	0	2	4	6	8

На основе таблицы построим линию производственных возможностей экономики (кривая производственных возможностей)



Рисунок 1.2 Кривая производственных возможностей

Точки А и Е - точки крайности, такого в экономике быть не может.

Двигаясь от точки А к точке Е, мы уменьшаем производство средств производства и увеличиваем производство предметов потребления, т.е. происходит замещение одного товара другим. В экономике полной занятости действует закон замещения. Движение от одного варианта к другому приводит к тому, что обмен нам обходится все дороже. Это объясняется тем, что появляются альтернативные или вмененные издержки.

Вмененные издержки – это количество продукта У от которого мы должны отказаться, чтобы получить прирост продукта Х. Их еще называют **альтернативными** издержками или издержками упущенных возможностей. Это количество товара, которым необходимо пожертвовать для увеличения на единицу объема производства нужного товара или потенциальная максимально возможная потеря тех товаров, которые могли быть произведены из используемых ресурсов.

$$\begin{aligned}
 ВИП_X &= -\frac{\Delta Y}{\Delta X} & ВИП_1 &= \frac{9-10}{2-0} = -0,5; & ВИП_2 &= \frac{7-9}{4-2} = -1; \\
 ВИП_3 &= \frac{4-7}{6-4} = -1,5; & ВИП_4 &= \frac{0-4}{8-6} = -2.
 \end{aligned}$$

Альтернативные издержки производства товара Х возрастают. Это объясняется тем фактом, что ресурсы не являются полностью взаимозаменяемыми, они не могут использоваться с одинаковой эффективностью для производства разных товаров. Для перехода от производства одного продукта к другому возникают определенные затраты или издержки (конверсия). Эта тенденция настолько сильна, что речь идет о **законе возвышающихся вмененных издержек**.

Кривая производственных издержек отражает достигнутый уровень технологии и степень использования ресурсов. Но она может изменить свое положение, т.е. может произойти увеличение имеющихся ресурсов. Это может произойти за счет увеличения территории, повышения качества рабочей силы, внедрения научно технического прогресса. Способность производить больше товаров и услуг называется экономическим ростом.

Если эти изменения затрагивают всю экономику, то кривая производственных возможностей сместится параллельно вправо. Если же, увеличение затронет ту или иную сферу, то изменится конфигурация кривой.

ТЕМА 2: Экономические системы

1. Экономическая система и способы координации хозяйственной деятельности.
2. Сущность, типы и формы собственности.
3. Формы общественного хозяйства.

1. Экономическая система и способы координации хозяйственной деятельности

Экономическая система — это скоординированная совокупность экономических отношений, видов хозяйственной деятельности, осуществляемых в обществе в рамках данной географической территории в форме определенных социально-экономических отношений и институтов, целью которой является удовлетворение потребностей в экономических благах и услугах.

Экономические системы различаются по способу координации хозяйственной деятельности.

Выделяют три способа координации: 1) иерархия (команда); 2) спонтанность (рынок); 3) традиция. В соответствии с ними рассматриваются следующие экономические системы:

1) командная экономика; 2) рыночная экономика (классический или чистый капитализм); 3) традиционная экономика; 4) смешанная экономика.

Иерархия— предполагает строгую подчиненность, идущую снизу вверх. Система приказов и поручений строго направляется от центра к исполнителям. В роли центра могут выступать феодал, госплан, политическая партия. Такой способ координации является преобладающим в командной экономике

Рыночная координация своей главной чертой имеет спонтанность означающую, что решения по поводу своих действий самостоятельно принимают хозяйствующие субъекты, руководствующиеся собственными экономическими интересами. Информация передается, прежде всего, через цены и другие экономические показатели. Такой способ координации является преобладающим в рыночной экономике.

Традиция решения принимаются на основе ранее закрепившегося исторического опыта и национальных обычаев. Такой способ координации является преобладающим в традиционной экономике.

Наиболее существенными чертами **традиционной экономики** являются: ограниченность внедрения научно-технического прогресса и инноваций; преобладание религиозных и культурных

ценностей над экономическими; кастовость и наследственность; значительная неграмотность и малограмотность населения, относительная перенаселенность, нищета, высокая имущественная дифференциация и низкая производительность труда.

Наиболее существенными чертами **классического капитализма** являются: отдельный производитель и потребитель не имеют рыночной власти на рынке; наличие свободной конкуренции; преобладание принципа свободы предпринимательского и потребительского выбора; использование цен в качестве источника информации о рынке; стремление субъектов рынка к получению максимальной выгоды, государственное регулирование рыночных отношений ограничено установлением правовых условий и общих правил «рыночной игры».

К наиболее существенным чертам **административно-командной экономики** можно отнести: централизованное планирование экономической деятельности; централизованное установление основных отраслевых пропорций национальной экономики; отсутствие конкуренции; тотальное государственное вмешательство в экономическую деятельность.

Смешанная экономика основана на действии двух механизмов: рыночного и командного. Они тесно взаимосвязаны между собой, хотя каждый из них имеет зону своего преимущественного действия. К основным чертам смешанной экономики можно отнести: экономическая власть в различных пропорциях делится между государством и бизнесом; сочетание государственного управления и гибкость рыночного саморегулирования; выполнение государством ряда важнейших регулирующих функций.

Большинство современных национальных экономик являются смешанными.

2. Сущность, типы и формы собственности.

Выделяются два основных подхода к определению сущности собственности.

1 подход – социально - экономический.

Собственность — это система объективных отношений между людьми по поводу присвоения чего-либо.

Присвоение — это конкретный общественный способ овладения вещью. Присвоение всегда осуществляется в интересах тех или иных субъектов.

Отношения ПРИСВОЕНИЯ имеют сложную структуру: пользование, владение и распоряжение.

ПОЛЬЗОВАНИЕ – означает извлечение полезных свойств вещи для удовлетворения потребности и (или) получения от него плодов и доходов. Но пользование может распространяться на свободные блага, например, ветер, воздух, свет солнца. В этом случае здесь не возникает отношений собственности. Но ягода, собранная в лесу и принесенная домой уже является собственностью, и далее возможно не просто кратковременное извлечение ее полезных свойств, но и возникновение отношений **ВЛАДЕНИЯ**.

ВЛАДЕНИЕ фактического обладания вещью и удержания ее, предполагает свободное распоряжение данным благом, собственник обладает исключительным правом его использования и удержания. Отношения владения на практике могут реализовываться в различных формах, через развитие аренды, кредит. Поэтому здесь возможно выделение *номинального владельца и реального владельца*.

РАСПОРЯЖЕНИЕ – реальное присвоение результатов хозяйственной деятельности и определение юридически использования собственности.

2 подход - юридический – **собственность рассматривается как «пучок прав собственности»** - (основателями являются А.Алчиан, Р.Коуз) – множество норм, регулирующий доступ к ресурсам. Эти нормы могут определяться законами, обычаями, моральными нормами. Полный пучок прав собственности (А.М.Оноре) включает 11 прав: 1) право владения; 2) право использования; 3) право на управление; 4) право на доход; 5) право отчуждать, потреблять, изменять или уничтожать благо, ресурс и т.д.; 6) право на безопасность; 7) право на передачу благ в наследство; и другие.

В зависимости от количества субъектов собственности (людей, присваивающих один объект собственности) все формы собственности можно подразделить на три **типа собственности**: индивидуальная, общая и смешанная собственность.

Индивидуальный тип собственности отражает отношение отдельного человека к объекту собственности как лично своему. Этот тип собственности выражается в двух формах: личная собственность и частная собственность.

Коллективный тип собственности означает, что имущество (материальные и нематериальные активы) принадлежат не одному человеку, а группе людей. Этот тип собственности реализуется в таких формах, как общинная, семейная, коллективная, муниципальная и государственная. К коллективной собственности относится, например, собственность садоводческих товариществ, собственность общественных организаций, собственность трудовых коллективов. Объектами собственности здесь распоряжаются по поручению членов товариществ и организаций выборные ор-

ганы, а пользуются ими все члены товарищества или организации. Муниципальная собственность - собственность населения, проживающего на территории муниципалитета (области, края, города, района, села).

Смешанный тип собственности образуется при сочетании двух типов - частной и общей. Выделение смешанного типа собственности возникло в силу того, что в экономической системе, как правило, не может существовать в чистом виде частная и общественная собственность. Например, собственность на рабочую силу является индивидуальной, на средства производства частной, на землю государственной, и все эти факторы производства соединены на одном предприятии. В данном случае в пределах одного объекта произошло взаимопроникновение и общее существование различных форм собственности. Совместная собственность создается на основе договора между субъектами собственности о правах и ответственности каждого за результаты финансовой деятельности, о распределении обязанностей по управлению совместной собственностью.

3. Формы общественного хозяйства.

Форма общественного хозяйства – определенный способ организации хозяйственной деятельности людей.

Исторически выделяют две формы общественного хозяйства: натуральное и товарное.

НАТУРАЛЬНОЕ ХОЗЯЙСТВО – такая форма, при которой продукты производятся для удовлетворения собственных потребностей без использования рынка.

Основные признаки: - замкнутость и самообеспечение; ограниченность и разобщенность производства; преобладание ручного труда и отсутствие общественного разделения труда и обмена (но существовало естественное разделение труда); прямые связи между производством и обменом; простое воспроизводство; медленное развитие и низкий уровень развития средств производства.

ТОВАРНОЕ ПРОИЗВОДСТВО – форма общественного хозяйства, при котором продукты производятся для продажи, а связь производителей и потребителей осуществляется посредством рынка.

УСЛОВИЯ ВОЗНИКНОВЕНИЯ:

1. Общественное разделение труда, при котором происходит специализация производителей на изготовлении конкретной продукции.

2. Экономическая обособленность производителей друг от друга – экономическая самостоятельность и ответственность, свобода выбора хозяйственной деятельности и экономический интерес.

ОСНОВНЫЕ ПРИЗНАКИ товарного производства: открытость системы организационно-экономических отношений; формой связи между производителями выступает обмен; экономическое обособление и соблюдение экономического интереса; экономическая ответственность за результаты хозяйственной деятельности; наличие развитого общественного разделения труда.

В условиях товарного производства продукт труда приобретает новые специфические свойства, превращающие его в товар. **Товар** – это продукт труда (вещь или услуга), созданный человеком не для собственного обмена, а для удовлетворения потребностей общества и его членов, и поступающий в потребление посредством купли-продажи. Из определения товара следует, что он обладает двумя свойствами. Во-первых, товар способен удовлетворять какую-либо человеческую потребность. Во-вторых, товар имеет способность обмениваться на другие товары.

Лекция 3: Рыночная экономика и ее модели.

1. Рынок: понятие и условия возникновения. Функции рынка
2. Объекты и субъекты рынка. Модель кругооборота деловой активности.
3. Конкуренция как основной элемент рыночного механизма.
4. Фиаско рынка и необходимость государственного вмешательства.

1. Рынок: понятие и условия возникновения. Функции рынка

Рынок в широком представлении объединяет в себе несколько понятий.

1. Рынок - это любое место торговли товарами и услугами.
2. Рынок есть вся совокупность процессов торговли, актов купли-продажи.
3. Представляет систему экономических отношений между его участниками, возникающих в процессе купли-продажи, т.е. товарно-денежных отношений.
4. В самой универсальной трактовке, понятие «рынок» ассоциируется с рыночной экономикой в целом, становится сокращением термина «рыночная экономика»

Самое общее научное определение, которое можно дать рынку: **рынок** – это сфера экономического обмена между людьми в форме купли-продажи, основанная на добровольном, эквивалентном обмене товаров.

Рынок в своем развитии прошел долгий исторический путь. Его возникновение обусловлено теми же причинами, которые привели к замене натурального хозяйства товарным производством: развитие общественного разделение труда и экономическое обособление производителей (появление частной собственности).

Современная рыночная экономика строится на определенных принципах:

Принцип свободы хозяйственной деятельности, который означает право людей выбирать вид экономической деятельности.

Принцип всеобщности рынка заключается в том, что в его сферу вовлечено все многообразие ценностей, созданных не только человеком, но и природой. Рыночному обороту подвержены не только товары и услуги, но и факторы производства, а также интеллектуальная, духовная, информационная продукция, предметы и объекты культуры.

Принцип многообразия и равноправия форм собственности соблюдается тогда, когда исключаются особо благоприятные условия для одних форм собственности в ущерб другим.

Принцип самонастройки, саморегулирования хозяйственной деятельности достигается тем, что в управлении определяющую роль играют экономические, главным образом финансовые, а не административно-распорядительные методы.

Принцип свободного ценообразования предполагает, что рыночные цены никем не назначаются, а формируются в результате торга между покупателями и продавцами. В экономической теории это называется взаимодействием спроса и предложения.

Принцип конкурентности присущ рыночной экономике в силу ее природы: борьбы за эффективное использование редких ресурсов в экономике. Стремление обойти конкурентов, не уступить или не отставать от них создает стимул экономического развития.

Принцип самофинансирования и экономической ответственности выражается в том, что за свободу деятельности и независимость в рыночной экономике агентам рынка необходимо нести ответственность, т.е. покрывать все финансовые расходы на свою деятельность и развитие бизнеса из собственных средств и отвечать по собственным обязательствам, принадлежащим им имуществом и денежными средствами.

Принцип государственного регулирования означает, что никакой рынок не может обойтись без вмешательства государства. Рынку нужны законы, которые бы определяли правила поведения на рынке, и защита от их нарушения. В цивилизованной рыночной экономике государство направляет рынок на достижение общенациональных интересов; обеспечивает централизованное формирование и распределение значительной части финансовых ресурсов через государственный бюджет; обеспечивает механизм соединений защиты населения от неблагоприятных или непредвиденных последствий.

ФУНКЦИИ РЫНКА.

Функции рынка весьма разнообразны. К важнейшим из них относятся: коммуникативная, регулирующая, информационная, стимулирующая, санирующая, социальная.

Коммуникативная функция заключается в соединении производства и потребления и обеспечение непрерывного процесса общественного производства. Рынок объединяет обособленных потребителей и производителей. Через рынки от производителей к потребителям направляются огромные потоки различных товаров и услуг, а от потребителей к производителям движутся денежные средства, необходимые для продолжения процесса производства. В процессе данного движения устанавливаются определенные рыночные связи.

Функция регулирования общественного производства состоит в том, что через рыночный механизм (взаимодействие спроса, предложения и цены) количество произведенной продукции приводится в соответствие с объемом спроса покупателей. Установившееся соотношение спроса и предложения на рынке предопределяет какие товары и в каком объеме нужны потребителю.

Информационная функция заключается в том, что рынок информирует производителей о потребностях, выполняя общественную оценку товара. Цены на рынке служат той информацией, которая необходима и потребителям для принятия решений о способе удовлетворения своих многочисленных потребностей.

Суть стимулирующей функции состоит в том, что конкуренция заставляет производителей обновлять ассортимент товаров, удовлетворять самые разнообразные потребности, повышать качество товаров, снижать цены.

Санирующую функцию заключается в том, что слабые фирмы погибают, а сильные продолжают деятельность.

Рынок выполняет и определенную социальную функцию – он представляет возможность проявить и реализовать способности, инициативу, раскрыть творческий потенциал каждому желающему.

2. Объекты и субъекты рынка. Модель кругооборота деловой активности.

Объектами рынка являются: товары, материальные блага и услуги, поступающие на рынок; ресурсы и факторы производства.

Субъектами рынка являются домашние хозяйства, фирмы, государство, заграница (иностраный сектор), между которыми осуществляются потоки движения ресурсов, товаров и услуг (реальные потоки) и финансовых и денежных средств, происходит выплата трансфертов (денежные потоки), что составляет экономический кругооборот.

Экономический кругооборот (кругооборот деловой активности) – это движение реальных экономических благ, сопровождающаяся встречным потоком доходов и расходов. При этом кругообороте:

А) домашние хозяйства предъявляют спрос на товары и услуги, выступая при этом поставщиками экономических ресурсов. Домашние хозяйства, поставляя на рынок ресурсов свои ресурсы (капитал, труд, землю, предпринимательские способности), получают денежные доходы соответственно имеющимся факторам производства (заработную плату, прибыль, ренту, проценты). Данные доходы они расходуют на приобретение товаров и услуг на рынке товаров;

Б) фирмы предъявляют спрос на ресурсы, предлагая в свою очередь, потребительские товары и услуги. Продажа этих товаров составляет выручку фирм. Покупка ресурсов, необходимых для производства этих товаров предполагает издержки фирмы.;

В) государство на принадлежащих ему предприятиях изготавливает блага и услуги, которые реализуются на рынке домашним хозяйствам и фирмам. Государство, в свою очередь, покупает товары и услуги у частных фирм. Кроме того, государство размещает заказы среди фирм и концернов. Специфической функцией государства является сбор налогов с юридических и физических лиц и формирование доходной части бюджета. Из бюджета государство осуществляет развитие социальной сферы, поддерживает развитие бизнеса и т. д.

Кругооборот происходит между двумя рынками - рынком товаров и рынком ресурсов. Таким образом, реальный поток экономических благ дополняется встречным денежным потоком доходов и расходов

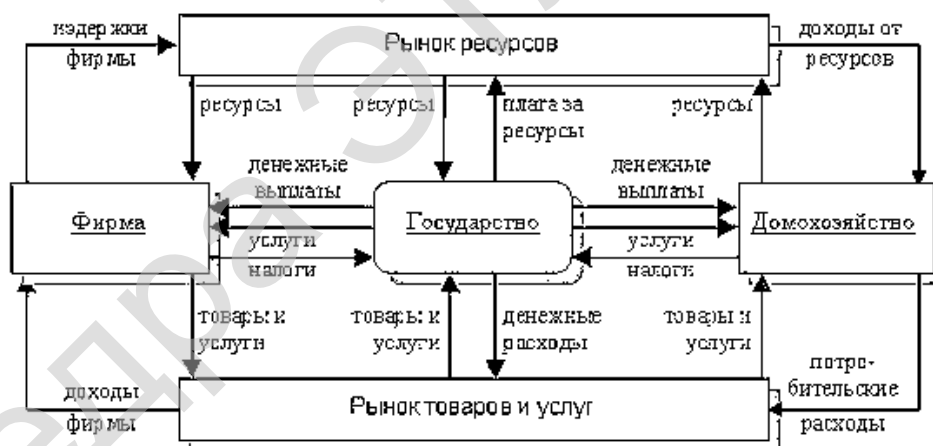


Рисунок 3.1 Модель кругооборота товаров, доходов и ресурсов

3. Конкуренция как основной элемент рыночного механизма.

«Конкуренция» в переводе с латинского «столкновение». В экономической теории обозначает соперничество между различными экономическими субъектами.

На основе различных признаков можно выделить различные виды, типы, формы и методы конкурентной борьбы. Рассмотрим совершенную и несовершенную конкуренцию (Приложение 4).

К рынкам несовершенной конкуренции относится рынок монополии, олигополии и рынок монополистической конкуренции. Все эти рынки отличаются друг от друга по следующим признакам:

- А) количество продавцов и покупателей на рынке;
- Б) вид продукции, которая продается на данном рынке;
- В) степень свободы входа и выхода на рынок;
- Г) степень господства фирм над ценами.

Рынок свободной (совершенной) конкуренции характеризуется большим количеством мелких фирм, производящих однородную продукцию в таких незначительных объемах, что не имеют возможности влиять на цену на рынке. Производители соглашаются с ценой, которая складывается в зависимости от спроса и предложения. Все продавцы и покупатели обладают одинако-

вой информацией о положении дел на рынке (ценах, товарах, спросе, предложении). Ни один не знает больше, чем остальные. При таких условиях все участники рынка занимают равноправное положение и могут свободно конкурировать.

Чистая монополия представляет собой рынок, целиком монополизированный одним продавцом, который производит товар, у которого нет заменителей. Данный рынок защищен определенными барьерами (патенты, лицензии, величина капитала, владение уникальными ресурсами и т.д.), что препятствует проникновению других производителей на этот рынок и дают возможность монополисту обладать определенной монопольной властью над ценами.

Рынки свободной конкуренции и чистой монополии - это скорее идеальные модели и в жизни практически не встречаются.

Рынок монополистической конкуренции характеризуется относительно большим числом продавцов (несколько десятков фирм), производящих, схожую, но не идентичную продукцию. Товары весьма дифференцированы по различным признакам (маркам, качеству, дизайну, условиям продажи, рекламе и т.д.), которые способны привлечь своих покупателей. Цены устанавливаются в зависимости от цен конкурентов и степени уникальности собственного товара. Вход на рынок достаточно свободен, надо только найти тот монопольный признак, который выделит товар фирмы от других товаров конкурентов. В современных условиях к таким рынкам относится рынок косметики, одежды, обуви, мебели и др.

Рынок олигополии представлен несколькими относительно крупными и близкими по масштабу продаж и степени влияния участниками. Главный признак олигополии - ограниченное количество участников, которые находятся под существенным воздействием поведения друг друга и вынуждены учитывать это воздействие, особенно в области цен и определения объема производства. Это рынки моющих средств, сигарет, швейных машин, автомобилей и др.

Инфраструктура рынка – это комплекс элементов, институтов и видов деятельности, создающих организационно-экономические условия для функционирования рынка или совокупность институтов рынка, обслуживающих и обеспечивающих движение товаров и услуг, факторов производства. Сюда входят государственные и предпринимательские учреждения и организации.

ВАЖНЕЙШИЕ ПРИЗНАКИ ОСНОВНЫХ РЫНОЧНЫХ СТРУКТУР

Признаки рыночных структур	Тип рыночной структуры			
	Совершенная конкуренция	Монополия	Монополистическая конкуренция	Олигополия
Количество продавцов	множество	Один	много	Мало
Рыночная доля фирмы	незначительная	большая	небольшая	Значительная
Вид продукта	стандартный, однородный товар	уникальный, отсутствуют заменители	дифференцированный	стандартный ли дифференцированный
Доступность рыночной информации	полная	отсутствует	может быть полной, и не полной	может быть полной, и не полной
Условия входа в отрасль и выхода из нее	свободный	существуют значительные барьеры	отсутствуют барьеры	существуют барьеры
Способ установления цены	соглашается с ценой, установленной на рынке	устанавливает монопольно высокие цены	устанавливает цену, в зависимости от цены конкурентов и уникальности товара	цена устанавливается в результате явного или тайного «сговора»
Типичная отрасль	Сельское хозяйство	Энергосистемы,	Легкая промышленность, розничная торговля	Автомобильная, электротехническая, сталелитейная

4. Фиаско рынка и необходимость государственного вмешательства.

Как форма организации общественного производства рынок является самой эффективной. К положительным характеристикам рынка можно отнести: гибкость и высокую приспособляемость к изменяющимся условиям; быстрое использование новых технологий; независимость производителей и потребителей в принятии решений; способность удовлетворять разнообразные потребности необходимого качества и в нужном количестве; эффективное распределение ресурсов; разнообразие товаров и услуг и другие. Но существуют проблемы (фиаско рынка), которые рынок не

заинтересован решать, но их наличие не позволяет нормально развиваться и функционировать национальной экономике. К ним обычно относят:

1. Отсутствие заинтересованности в создании общественных товаров (национальная оборона, единая энергосистема, охрана окружающей среды, транспортная систем, общественный транспорт, дорожная разметка и т.д.).

2. Стремление к монополизации экономики, что приводит к господству одной или ряда фирм на рынке, которое проявляется в установке монопольно высоких цен и диктату производителя над потребителем.

3. Внешние эффекты факторы, которые не учитываются при определении цены общественного продукта, но которые влияют на благосостояние людей.

4. Ассиметричность рыночной информации - это ситуация, при которой отдельные участники сделки обладают необходимой информацией в достаточной степени, в то время как другие, участвующие в сделке лица, не располагают ею. Это означает, что одна из сторон имеет информационные преимущества над другой. Например: производитель знает больше о товаре, который производит, чем покупатель данного товара.

5. Цикличность развития, которая проявляется в существовании подъемов и спадов (кризисов) в экономике.

Таким образом, объективная необходимость государственного вмешательства обусловлена, тем что рынок неспособен обеспечить саморегулирование всех экономических и социальных процессов и решить некоторые проблемы общества.

Лекция 4: Спрос, предложение, рыночное равновесие.

1. Понятие спроса и величины спроса. Закон спроса. Линия спроса.
2. Понятие предложения и величины предложения. Закон предложения. Линия предложения.
3. Рыночное равновесие. Равновесная цена и равновесный объем продукции. Общественная выгода торговли.

1. Понятие спроса и величины спроса. Закон спроса. Линия спроса.

Покупатели предъявляют определенный *спрос* на благо. **Спросом** называется *готовность приобрести то или иное количество блага в зависимости от его цены.*

Под спросом понимается также **платежеспособная потребность**, т.е. потребность, которая обеспечена деньгами.

Спрос покупателей зависит от многих факторов: цена данного товара, доход покупателя, предпочтения покупателя, вкусы покупателя, количество покупателей, цены на другие блага и т. д.

Количество блага, которое потребители захотят купить по определенной цене, называется **объемом (величина) спроса.**

Зависимость объема спроса от определяющих его факторов называют **функцией спроса.** Она имеет следующий вид: $Qd_a = f(P_a, P_c, P_s, I, T, N, O, E)$, где Qd_a – объем спроса на товар **a** в единицу времени, P_a – цена товара **a**; P_c – цена товара комплементария, P_s – цена товаров субституттов; I (income) – доход покупателя; T (tastes) – вкусы и предпочтения; N – число покупателей данного товара, O – ожидания покупателей, E – прочие факторы.

$Qd_a = f(P_a)$ – прямая функция спроса – показывает зависимость объема спроса от цены данного товара.

Различают ценовой фактор спроса и неценовые факторы.

Ценовой фактор – это цена определенного товара. **Неценовые факторы** – это все остальные, кроме цены данного товара (см. функцию спроса).

При прочих равных условиях, при уменьшении цены растет объем спроса, и при увеличении цены объем спроса уменьшается – это закон спроса.

Цена спроса – это максимальная цена, которую покупатели согласны заплатить за определенное количество данного товара.

Максимальная цена спроса – это цена, при которой объем спроса становится равен нулю.

Закон спроса можно представить тремя способами:

- 1 Способ: табличный;
- 2 Способ: графический ;
- 3 Способ: математический.

1. Табличный способ

Таблица 4.1 Таблица спроса

Цена, руб/шт	35	30	25	20	15	10	5	0
--------------	----	----	----	----	----	----	---	---

Объем спроса, штук в день	0	750	1400	2000	2800	4100	6000	6600
---------------------------	---	-----	------	------	------	------	------	------

2. Графический способ

По горизонтальной оси откладываются значения объема спроса, по вертикальной оси – значения цены товара. Каждая точка представляет собой сочетание некоторой цены и некоторого количества. На основе таблицы построим линию спроса.

Кривая (линия) спроса и показывает, какое количество товара будет куплено в заданный промежуток времени при той или иной цене (рисунок 4.1).

Линия спроса имеет **отрицательный наклон**, т.е. при увеличении цены товара, объем спроса уменьшается.

Максимальный объем спроса – это величина спроса, при нулевой цене товара.

Нулевой спрос – величина спроса при максимальной цене товара.

3. Математический способ

$Q_d = a - bP$, где a и b – некоторые постоянные величины (константы), Q_d – величина спроса

P – цена товара, b – наклон линии спроса и $b = \frac{\Delta Q}{\Delta P}$



Рисунок 4.1 Линия спроса

Следует различать изменение величины спроса и изменение самого спроса (Приложение 5).

Величина спроса меняется тогда, когда изменяется только цена данного товара. Графически изменения объема спроса выражаются в "движении" по кривой спроса вниз или вверх. Например из точки A в точку B при увеличении цены объем спроса уменьшается.

Спрос меняется тогда, когда изменяются неценовые факторы. Изменение спроса выражается в "движении" всей кривой спроса, в её смещении вправо или влево. При смещении линии спроса вправо спрос возрастает (на рисунке линия D_1 смещается до линии D_2), при смещении влево – спрос уменьшается (на рисунке линия D_1 смещается до линии D_3). Например, если доходы растут, то при тех же ценах увеличивается величина спроса. В данном случае происходит сдвиг кривой спроса вправо-вверх. Если, к примеру, мода на курение растет, увеличивается спрос на сигареты. Кривая спроса сдвигается вправо-вверх.

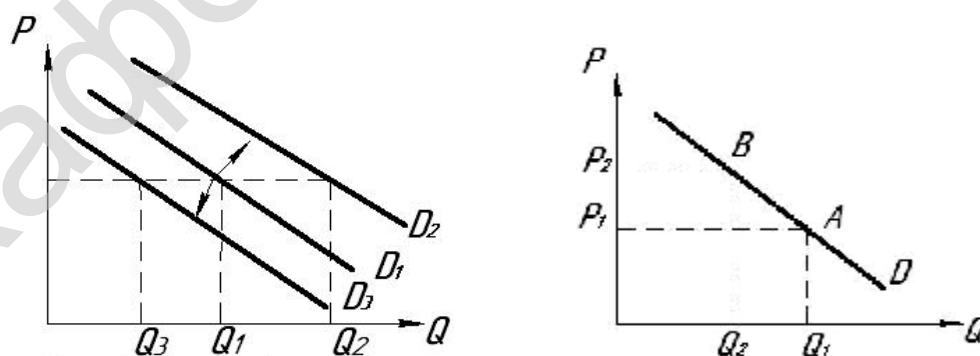


Рисунок 4.2 Изменение спроса и изменение объема спроса

2. Понятие предложения и величины предложения. Закон предложения. Линия предложения.

Предложением называется готовность производителей предлагать к продаже определенные количества блага в зависимости от его цены.

Зависимость объема предложения от определяющих его факторов – **функция предложения**. Она имеет следующий вид: $Q_{s_a}=f(P_a, C, K, T, X, N, E)$, где Q_{s_a} – объем предложения товара a ; P_a – цена данного товара, C – цены на ресурсы (издержки), K – характер применяемой технологии; T – налоги; X – природные условия; N – число продавцов данного товара; E – прочие факторы.

$Q_{s_a}=f(P_a)$ – **прямая функция предложения** – показывает зависимость величины предложения от цены данного товара

Различают ценовой фактор предложения и неценовые факторы.

Ценовой фактор – это цена определенного товара. **Неценовые факторы** – это все остальные, кроме цены данного товара (см. функцию предложения).

Предположим, что все неценовые факторы предложения заданы и не изменяются. Рассмотрим, как изменяется предложение в зависимости от цены данного товара.

Количество блага, которое продавцы готовы продать по определенной цене, называется **объемом (величиной) предложения**.

При прочих равных условиях, чем выше цена, тем больше величина предложения товара; чем ниже цена, тем величина предложения меньше – это закон предложения

Цена предложения – минимальная цена, по которой продавец согласен продать определенное количество данного товара.

Функцию предложения можно представить тремя способами:

- 1 Способ: табличный;
- 2 Способ: графический;
- 3 Способ: математический

1. Табличный способ

Таблица 4.2 Таблица предложения

Цена, руб/шт	35	30	25	20	15	10	7	5	3
Объем предложения, штук в день	4650	4500	4100	3600	2800	2000	1000	200	0

2. Графический способ

На основе таблицы можно определить точки, которые соответствуют некоторому значению цены и объему предложения. В результате у нас получится кривая, которая называется **кривой предложения**.

Кривая предложения показывает, какое количество блага будет доставлено на рынок производителями при той или иной цене при прочих равных.

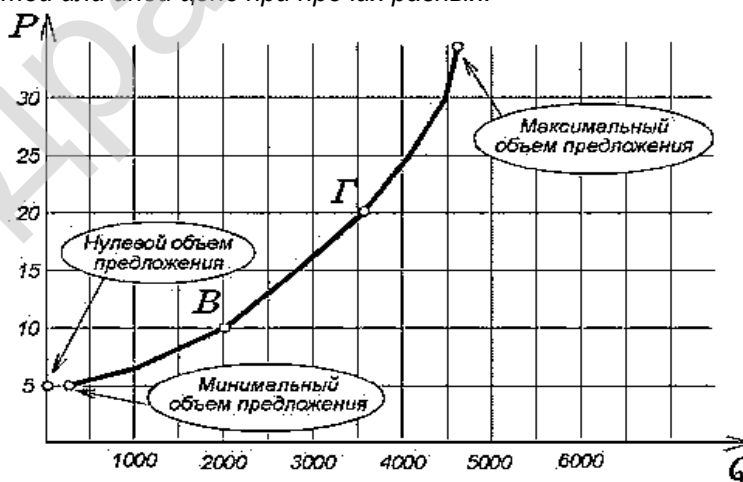


Рисунок 4.3 Линия предложения

Кривая предложения булочек имеет **положительный наклон** (повышается слева направо). Это значит, что увеличение цены вызывает увеличение предложения.

Предложение не может увеличиваться бесконечно. При достаточно высоких ценах (например, при цене 35 рублей) все производители товара выйдут на рынок, и будут производить **максимальное количество**, на которое они способны. Таким образом, существует максимальный объем предложения блага, который может появиться на рынке в течение заданного промежутка времени при данном количестве производителей этого блага

Также у предложения есть *минимальный объем* и *нулевой объем*: при падении цены ниже некоторого уровня (в данном случае это 5 рублей) последний продавец откажется от производства блага (он производил 200 ед. товара) и объем предложения упадет до нуля. Данная цена называется *минимальной ценой предложения*.

3. Линейная функция предложения

$Q_s = c + dP$, где c и d – некоторые постоянные числа (константы), Q_s – величина предложения, P – цена товара, d – наклон линии предложения и $d = \frac{\Delta Q}{\Delta P}$

Следует различать изменение величины предложения и изменение самого предложения (Приложение 6).

Величина предложения меняется тогда, когда изменяется только цена данного товара. Графически изменения величины предложения выражаются в "движении" по кривой предложения вниз или вверх. Например из точки А в точку В при увеличении цены объем предложения увеличивается.

Предложение меняется тогда, когда изменяются неценовые факторы (например, увеличивается количество продавцов на рынке или увеличиваются цены на ресурсы). Изменение предложения выражается в "движении" всей кривой предложения, в её смещении вправо или влево. При смещении линии предложения вправо предложение возрастает (на рисунке линия S_1 смещается до линии S_2), при смещении влево – предложение уменьшается (на рисунке линия S_1 смещается до линии S_3).

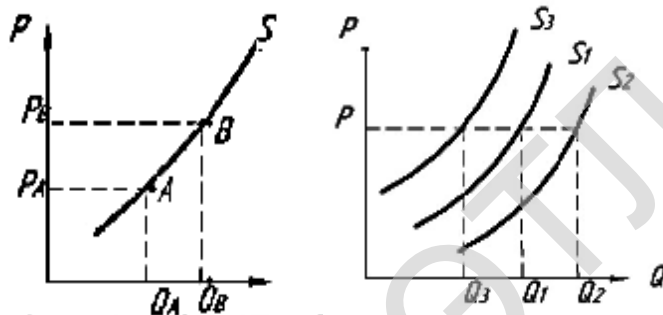


Рисунок 4.4 Изменение объема предложения и изменение предложения

3. Рыночное равновесие. Равновесная цена и равновесный объем продукции. Изменение в равновесии.

Равновесием на рынке называется ситуация, когда продавцы предлагают к продаже ровно такое количество блага, которое покупатели решают приобрести (объем рыночного спроса равен объему рыночного предложения).

Рыночный спрос - это спрос всех потребителей на рынке на данный товар при определенной цене товара.

Определяется путем суммирования индивидуальных спросов покупателей.

Рыночное предложение – это предложение всех производителей на рынке на данный товар при определенной цене товара.

Определяется путем суммирования индивидуальных предложений производителей.

Цена, при которой объем рыночного спроса и равен объему рыночного предложения, называется **равновесной ценой**, а объемы спроса и предложения при этой цене называются **равновесным объемом продукции**.

Существуют **три способа** определения рыночного равновесия.

1. Если функции спроса и предложения выражены с помощью **таблицы**, то нужно просто найти цену, для которой значения колонок, содержащих объемы спроса и предложения совпадут. Так, при цене 15 рублей, объем спроса равен объему предложения. При цене 20 рублей объем предложения превышает величину спроса ($3600 > 2000$) – это называется **избытком продукции** (излишек предложения), а при цене 10 рублей, наоборот, величина спроса превышает величину предложения ($2000 < 4150$) – это называется **дефицитом продукции** (недостаток предложения).

Таблица 4.3 Определение рыночного равновесия

Цена, руб/шт	35	30	25	20	15	10	7	5	3
Объем спроса, шт.	0	750	1400	2000	2800	4150	5500	6000	6300
Объем предложения, шт.	4650	4500	4100	3600	2800	2000	1000	200	0

2. С помощью **графиков**. Кривые пересекаются в некоторой точке А (другими словами, имеют общую точку А), которая и показывает равновесные значения цены и количества на этом рынке. Точку пересечения кривых спроса и предложения называют **точкой равновесия**.

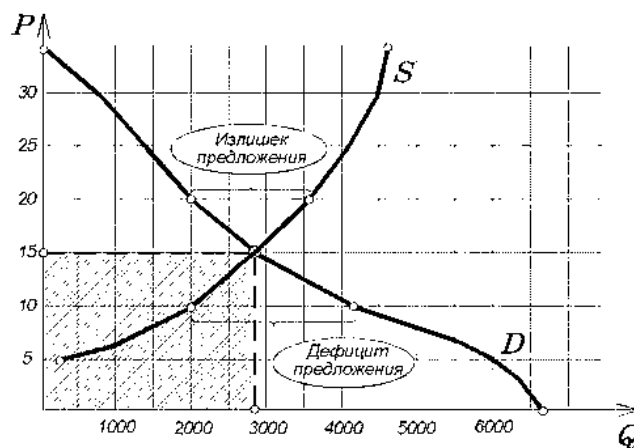


Рисунок 4.5 Рыночное равновесие

В данном случае равновесной ценой является цена 15 рублей, а равновесное количество составляет 2800 ед. При любой цене выше 15 рублей объем предложения будет больше объема спроса. В результате возникнет **избыток предложения**. Для восстановления равновесия продавцы начнут снижать цену товара. При любом значении цены ниже равновесного объем спроса будет выше объема предложения. В результате возникнет дефицит предложения (избыток спроса). В этом случае равновесие восстановится, если цена начнет расти

3. С помощью **линейных функций спроса и предложения**.

Для определения равновесия нужно приравнять функцию рыночного спроса к функции рыночного предложения.

Сумма выигрышей (излишков) потребителей и производителей – это **общественная выгода торговли**.

Излишек потребителя – это дополнительная выгода, которую получают потребители, если цена равновесия окажется ниже цены спроса.

Излишек производителей – это дополнительная выгода, которую получают продавцы (производители), если цена равновесия окажется выше цены предложения.

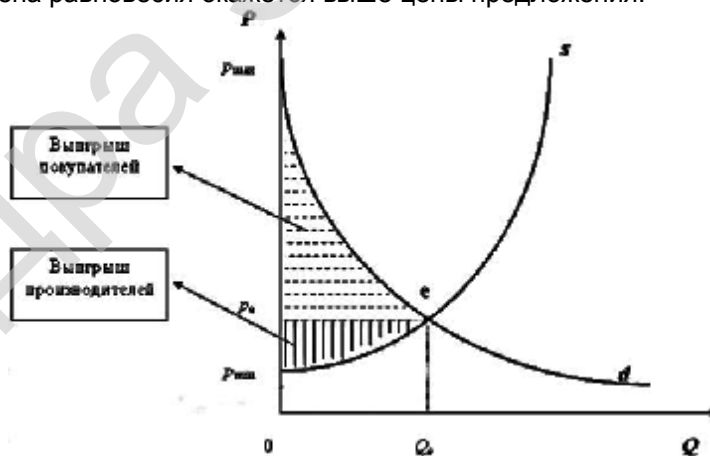


Рисунок 4.5. Общественная выгода торговли

Лекция 5: Эластичность спроса и предложения

1. Ценовая эластичность спроса. Коэффициент эластичности спроса. Типы ценовой эластичности спроса.
2. Связь между эластичностью спроса, изменением цены и общей выручки продавца.
3. Ценовая эластичность предложения. Коэффициент ценовой эластичности предложения. Типы ценовой эластичности предложения.
4. Перекрестная эластичность спроса. Эластичность спроса по доходу.

1. Ценовая эластичность спроса. Коэффициент эластичности спроса. Типы ценовой эластичности спроса

Чувствительность покупателей к изменению цен измеряет **ценовая эластичность спроса**.

Ценовая эластичность спроса показывает, на сколько процентов изменится объем спроса при изменении цены товара на один процент.

Ценовая эластичность спроса измеряется с помощью коэффициента эластичности. Его определяют по формуле:

$$E_{P_X}^{D_X} = \frac{\text{процентное изменение объёма спроса товара X}}{\text{процентное изменение цены товара X}} \quad \text{или} \\ \frac{P}{Qd}$$

$$E_{P_X}^{D_X} = \frac{\Delta Qd}{\Delta P} \times$$

где ΔQd – изменение объема спроса; ΔP – изменение цены.

Если процент изменения спроса больше процента изменения цены, то это – **эластичный спрос** (или товар эластичного спроса), $E_d > 1$.

Если процент изменения величины спроса меньше процента изменения цены – **спрос неэластичный**, $E_d < 1$.

Пропорциональные (одинаковые) изменения характеризуют **единичную эластичность спроса** (т.е. процентное изменение спроса равно процентному изменению спроса) $E_d = 1$.

Если изменение цены не приводит к изменению спроса, то это **совершенно неэластичный спрос**, $E_d = 0$.

Если изменение спроса не приводит к изменению цены товара, то это **совершенно эластичный спрос**, $E_d = \infty$

К товарам с эластичным спросом обычно относятся:

- 1) предметы роскоши (шампанское, драгоценности, деликатесы);
- 2) товары, стоимость которых ощутима для семейного бюджета (мебель, телевизор);
- 3) легко заменяемые товары (отдельные виды мяса, фруктов).

Товары с неэластичным спросом включают:

- 1) предметы первой необходимости (лекарства, обувь, электроэнергия);
- 2) товары, стоимость которых незначительна для семейного бюджета (карандаш, зубная щетка);
- 3) труднозаменяемые товары (электрические лампочки, бензин, билет на интересный концерт).

Среди основных факторов, определяющих эластичность спроса по цене можно выделить следующие:

1. Наличие и доступность товаров-заменителей на рынке (чем больше заменителей имеет товар, тем спрос более эластичен);
2. Временной фактор (чем больше времени имеет потребитель, чтобы отреагировать на изменение цены, тем спрос более эластичен);
3. Доля расходов на товар в потребительском бюджете (чем выше уровень расходов на товар в доходе потребителя, тем спрос будет более эластичен);
4. Степень насыщения рынка рассматриваемым товаром (чем больше насыщенность рынка данным товаром, тем спрос более эластичен);
5. Разнообразие возможностей использования данного товара (чем больше различных областей использования имеет товар, тем более эластичен спрос на него);
6. Важность товара для потребителя (если товар является необходимым в повседневной жизни (зубная паста, мыло, услуги парикмахера), то спрос на него будет неэластичным. Товары, которые не столь важны для потребителя и приобретение которых может быть отложено, характеризуется большей эластичностью.

2. Связь между эластичностью спроса, изменением цены и общей выручки продавца.

Эластичность спроса имеет большое значение для ценовой политики фирм.

Представим формулу эластичности:

$$\frac{P}{Qd}$$

$$E_{Px}^{Dx} = \frac{\Delta Qd}{\Delta P} \times \frac{P}{Qd}, \quad \text{где } \frac{\Delta Q}{\Delta P} \text{ – наклон линии спроса, если он по-}$$

стоянен, то эластичность спроса зависит от соотношения P/Q (цены и объема продукции)

При движении вниз по линии спроса, то цена уменьшается, а величина спроса растет, т. е. *эластичность спроса* уменьшается.

Существует определенная связь между эластичностью спроса, изменением цены товара и выручки продавца.

1. При эластичном спросе снижение цены увеличивает выручку фирмы; повышение цены – уменьшает выручку, т. е. фирме выгодно снижать цену;

2. При неэластичном спросе снижение цены уменьшает выручку фирмы, повышение цены – увеличивает выручку, т. е. фирме выгодно повышать цену;

3. При спросе с единичной эластичностью общая выручка достигает максимального значения. Изменение цены не приводит к изменению общей выручки.

Итак, при *эластичном спросе* фирме выгодно снижать цены, но невыгодно повышать. При *неэластичном спросе* – наоборот: выгодно повышать цены и невыгодно их снижать.

3. Перекрестная эластичность спроса. Эластичность спроса по доходу

Перекрестная эластичность спроса по цене характеризует относительное изменение объема спроса на один товар при изменении цены другого.

Коэффициентом перекрестной эластичности спроса по цене называют отношение относительного изменения спроса на один товар к относительному изменению цены другого товара.

$$E_{Py}^{Dx} = \frac{\text{процентное изменение объема спроса товара X}}{\text{процентное изменение цены товара Y}} \quad \text{или} \\ \frac{P}{Qd}$$

$$E_{Px}^{Dx} = \frac{\Delta Qd}{\Delta P} \times$$

Коэффициент перекрестной эластичности может быть положительным, отрицательным и нулевым.

Если $E_{Py}^{Dx} > 0$, то товары X и Y называют *взаимозаменяемыми*, повышение цены товара Y ведет к увеличению спроса на товар X (например, различные виды топлива).

Если $E_{Py}^{Dx} < 0$, то товары X и Y называют *взаимодополняющими*, повышение цены товара Y ведет к падению спроса на товар X (например, автомашины и бензин).

Если $E_{Py}^{Dx} = 0$, то такие товары называют *независимыми*, повышение цены одного товара не влияет на объем спроса на другой (например, хлеб и цемент).

Эластичность спроса по доходу характеризует относительное изменение спроса на какой-либо товар в результате изменения дохода потребителя.

Коэффициентом эластичности спроса по доходу называют отношение относительного изменения объема спроса на товар к относительному изменению дохода потребителя:

$$E_I^{Qd} = \frac{\text{процентное изменение объема спроса товара X}}{\text{процентное изменение дохода}}$$

$$E_I^{Qd} = \frac{I}{Qd}$$

или

$$E_I^{Qd} = \frac{\Delta Qd}{\Delta I} \times$$

где I – доход покупателя

Если $E_I^{Qd} < 0$, товар является *низкокачественным*, увеличение дохода сопровождается падением спроса на этот товар.

Если $E_I^{Qd} > 0$, товар называется *нормальным*, с ростом дохода увеличивается и спрос на этот товар.

Среди нормальных товаров можно выделить три группы.

Товары первой необходимости, спрос на которые растет медленнее роста доходов ($0 < E_I^{Qd} < 1$).

Предметы роскоши, спрос на которые опережает рост доходов ($E_I^{Qd} > 1$)

Товары, спрос на которые растет в меру роста доходов ($E_I^{Qd} = 1$), называют товарами «*второй необходимости*».

4. Ценовая эластичность предложения. Коэффициент ценовой эластичности предложения. Типы ценовой эластичности предложения.

Под ценовой эластичностью предложения понимают степень чувствительности предложения на изменение цены товара.

Ценовую эластичность предложения измеряется с помощью коэффициента эластичности. Его определяют по следующей формуле:

$$E_P^S = \frac{\text{процентное изменение объема предложения товара X}}{\text{процентное изменение цены товара X}}$$

$$E_P^S = \frac{P}{Qs}$$

или

$$E_P^{Qs} = \frac{\Delta Qs}{\Delta P} \times$$

Предложение называют неэластичным, если $E_P^S < 1$, т. е., когда процентное изменение цены больше, чем процентное изменение объема предложения.

Предложение считают эластичным, если $E_P^S > 1$, когда процентное изменение цены меньше, чем процентное изменение объема предложения.

Предложение с единичной эластичностью означает, что процентное изменение цены равно процентному изменению объема предложения.

Предложение считается совершенно неэластичным, если $E_P^S = 0$, т.е. любое изменение цены товара не приводит к изменению объема предложения.

Предложение является совершенно эластичным, если $E_P^S = \infty$ т.е. при любом изменении объема предложения цена товара не изменяется.

Эластичность предложения по цене определяется рядом факторов, наиболее главные:

1. Эластичность предложениям тем выше, чем больше возможности длительного хранения товара и чем ниже издержки его хранения.

2. Предложение товара будет эластично, если технология производства позволяет производителю быстро увеличить объемы выпуска в случае роста рыночной цены на его продукцию или столь же быстро переориентироваться на производство какой-либо другой продукции в случае ухудшения рыночной конъюнктуры и снижения цены товара.

3. Степень эластичности предложения зависит от фактора времени: чем больше у производителя времени «приспособиться» к новым рыночным условиям, связанным с изменениями цены, тем эластичнее предложения.

Лекция 6. Основы поведения фирмы.

1. Фирма как субъект хозяйствующий субъект. Классификация фирм.

2. Постоянные и переменные ресурсы. Производственные периоды. Производственная функция в краткосрочном и долгосрочном периоде.

1. Фирма как субъект хозяйствующий субъект. Классификация фирм.

ФИРМА (предприятие) это организационная структура бизнеса, обладающая юридической и экономической самостоятельностью.

Фирма:

1. Использует факторы производства и производит продукт;
2. Является основным звеном национальной экономики
3. Является объектом собственности
4. Имеет интерес, самостоятельность и ответственность
5. Является общностью людей
6. Имеет в собственности и в управлении обособленное имущество
7. Отвечает по своим обязательствам этим имуществом

Виды и типы предприятия:

Существуют разные виды фирм. В связи с этим все предприятия в рыночной экономике можно разделить на:

- А) частные коммерческие предприятия;
- Б) частные некоммерческие предприятия;
- В) государственные предприятия;
- Г) смешанные (частно – государственные) предприятия.

Частные коммерческие предприятия (организации) – это фирмы, преследующие извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности. Деятельность таких предприятий определяется рынком.

Частные некоммерческие (неприбыльные) предприятия (организации) – предприятия, не преследующие в качестве основной цели своей деятельности получение прибыли.

Государственные предприятия – это предприятия, в которых государственная форма собственности основная.

Смешанные предприятия – это предприятия, которые имеют две формы собственности: частную и государственную.

В рыночной экономике большинство товаров и услуг производится частными коммерческими предприятиями.

Частные коммерческие предприятия могут иметь следующие организационно-правовые формы: индивидуальное предприятие, полное товарищество, командитное товарищество, общество с ограниченной ответственностью, общество с дополнительной ответственностью, акционерное общество, производственный кооператив. Рассмотрим их особенности.

Индивидуальное предприятие создается гражданином, осуществляющим предпринимательскую деятельность без образования юридического лица в качестве индивидуального предпринимателя. Такой предприниматель отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом.

Товарищество — это фирма, находящаяся в собственности группы лиц. Каждый из них внес в нее свою долю капитала (пай) и получает долю прибыли, соответствующую величине пая.

Если пай одного из участников товарищества составляет всего 1 % капитала фирмы, то он имеет право только на 1 % ее чистой прибыли

Полное товарищество – товарищество, участники которого занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества и несут солидарную ответственность по его обязательствам своим имуществом.

Коммандитное товарищество (товарищество на вере) – товарищество, в котором наряду участниками, занимающимися предпринимательской деятельностью от имени товарищества и несущими солидарную ответственность по его обязательствам своим имуществом, имеется один или несколько вкладчиков (коммандитистов).

Коммандисты не занимаются предпринимательской деятельностью и несут риск убытков только в пределах своих вкладов.

Общество с ограниченной ответственностью – общество, уставный фонд которого разделен на доли. Участники общества не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков только в пределах стоимости своих вкладов.

Общество с дополнительной ответственностью – отличается от предыдущего тем, что ответственность участников не ограничивается стоимостью вкладов, но распространяется и на остальное имущество членов общества.

Акционерное общество (АО) – общество, уставный капитал которого разделен на определенное число акций. Участники АО (акционеры) не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков только в пределах стоимости своих вкладов.

Производственный кооператив – это объединение граждан на основе членства для совместного ведения какой-либо хозяйственной деятельности, основанной на их личном трудовом участии и объединении имущественных паевых взносов.

2. Постоянные и переменные ресурсы. Производственные периоды. Производственная функция в краткосрочном и долгосрочном периоде.

Все ресурсы, используемые фирмой в процессе производства, делятся на постоянные и переменные.

Ресурсы, количество которых не зависит от объема выпуска и является неизменным в течение определенного периода времени, называются **постоянными**. Пример: производственные площади, количество станков, оборудования и т.д.

Ресурсы, количество которых напрямую зависит от объема выпуска, называются **переменными**. Пример: электроэнергия, большинство видов сырья и материалов, транспортные услуги, труд рабочих и инженерно-технического персонала.

Период, в течение которого фирма в состоянии изменить лишь часть ресурсов (переменные), а другая часть остается неизменными (постоянные), называется **краткосрочным периодом**.

Период, в течение которого фирма может изменить количество всех используемых ею ресурсов, называется **долгосрочным**.

Производственная функция — показывает зависимость между затратами ресурсов и максимальным выпуском продукции

$Q = f(x_1, x_2, \dots, x_n)$ Q – количество произведенной продукции, X – используемые факторы.

Например, зависимость объема выпуска продукта от важнейших факторов - затрат труда (L) и капитала (K) имеет вид: $Q = f(L, K)$.

Производственная функция в краткосрочном периоде показывает максимальный объем выпуска, который фирма может произвести, изменяя количество и комбинацию переменных ресурсов, при данном количестве постоянных ресурсов.

Для анализа производственной функции в краткосрочном периоде используются понятия: совокупный, средний и предельный продукты.

Совокупный продукт (TPx) — общий объем произведенной фирмой товаров и услуг за единицу времени

Средний продукт (APx) — доля совокупного продукта за единицу используемого ресурса

Предельный продукт (MPx) — величина прироста совокупного продукта, при изменении используемого ресурса на единицу

$$\frac{\Delta TP}{\Delta X} = \frac{TP_2 - TP_1}{X_2 - X_1}$$

$MP_x = \frac{\Delta TP}{\Delta X} = \frac{TP_2 - TP_1}{X_2 - X_1}$, где X – количество ресурса

$$MP_x = \frac{dTP}{dX} = \frac{(TP(x))'}{x}$$

Изменение производственной функции объясняется действием закона убывающей отдачи – начиная с некоторого момента времени, дополнительное использование переменного

ресурса при неизменном количестве постоянного ресурса ведет к сокращению предельной отдачи, или предельного продукта.

Условия действия закона убывающей отдачи:

1. Действует только в краткосрочном периоде (существуют постоянные и переменные ресурсы)

2. Технология неизменна.

Причина действия закона – нарушение соотношения между постоянными и переменными ресурсами на разных стадиях производства.

Выделяют следующие стадии (рис. 5.1):

1. **Возрастающая** отдача переменного ресурса – объем продукции растет быстрее, чем растет переменный ресурс (возрастает производительность труда)

Заканчивается, когда AP_x достигает максимального значения.

2. **Убывающая** отдача переменного ресурса т.е. темпы роста объема выпуска меньше, чем темпы роста переменного ресурса (производительность труда постепенно уменьшается)

Заканчивается, когда TP_x достигает максимального значения.

3. **Отрицательная** отдача переменного ресурса т.е. при дальнейшем росте переменного ресурса происходит уменьшение объема выпуска (производительность труда отрицательная).

Выводы:

1. **Взаимосвязь между TP_x и MP_x**

Когда $MP_x > 0$, TP_x возрастает

$MP_x = 0$, TP_x достигает максимального значения

$MP_x < 0$, TP_x убывает

2. **Взаимосвязь между MP_x и AP_x**

Когда $MP_x > AP_x$, AP_x возрастает

Когда $MP_x = AP_x$, $AP_x = \max$.

Когда $MP_x < AP_x$, AP_x убывает.

3. **Оптимальная стадия производства является второй, т.к. обеспечивается максимальный выпуск продукции.**

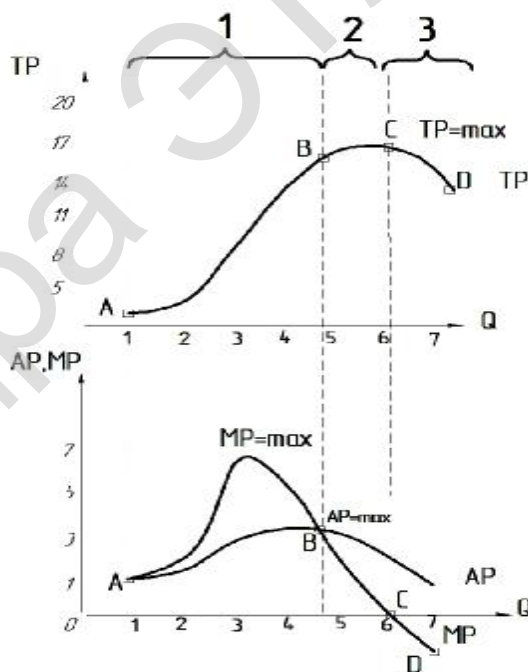


Рисунок 6.1 Взаимосвязь между общим, средним и предельным продуктами

В краткосрочном периоде преодоление ограниченности роста выпуска не решается. Это возможно только в долгосрочном периоде, когда есть возможность изменять количество всех используемых ресурсов. При этом перед производителем ставится две задачи:

1. Нахождение оптимальной комбинации ресурсов – при которой достигается наибольшая эффективность;

2. Определение оптимального объема выпуска, т.е. тот при котором достигается максимальный выпуск.

Один объём выпуска можно произвести, используя разные комбинации ресурсов.

Представим это в виде графика

Графическое представление производственной функции в долгосрочном периоде – **ИЗОКВАНТА** – линия, показывающая все возможные комбинации ресурсов, которые обеспечивают постоянный объём выпуска продукта (кривая равного продукта).

Совокупность изоквант – **карта изоквант** – набор изоквант, показывающие различные сочетания переменных факторов для соответствующего объёма выпуска.

Свойства изоквант

1. Через каждую точку плоскости ресурсов проходит единственная изокванта
2. Все изокванты имеют отрицательный наклон, т.к. ресурсы являются взаимозаменяемыми, и увеличение одного из них может сопровождаться уменьшением другого.
3. Изокванта, соответствующая большему объёму продукта, располагается правее и выше изокванты с меньшим объёмом продукции.
4. Изокванты выпуклы в направлении начала координат

Предельная норма технологического замещения (MRTS) – **возможность замены одного фактора другим, не вызывая изменение объёма выпуска**

$$MRTS = -\frac{\Delta K}{\Delta L} \text{ – наклон изокванты в любой точке.}$$

MRTS зависит от MP_L и MP_K .
$$MRTS = -\frac{\Delta K}{\Delta L} = \frac{MP_L}{MP_K}$$

Лекция 7. Издержки и доходы фирмы.

1. Понятие и классификация издержек фирмы.
2. Издержки производства в коротком периоде.
3. Издержки производства в длительном периоде.
4. Минимизация издержек фирмы. Изокоста. Равновесие производителя.
5. Доходы и прибыль фирмы.

1. Понятие и классификация издержек фирмы

Издержки фирмы – это затраты (потери) на осуществление хозяйственной деятельности (организация производства и приобретение ресурсов, потери дохода от упущенных возможностей и т.д.)

Издержки производства – это затраты на приобретение ресурсов для осуществления производства товаров (оплата приобретенных факторов производства)

Различают бухгалтерские и экономические издержки

Бухгалтерские издержки — это стоимость используемых фирмой ресурсов в фактических ценах их приобретения.

Экономические (альтернативные) издержки — это стоимость других благ (товаров и услуг), которые можно было бы получить при наиболее выгодном из возможных альтернативных направлений использования этих ресурсов.

Альтернативные (экономические) издержки = Явные издержки + Неявные издержки + нормальная (нулевая) прибыль

Явные издержки – расходы фирмы на оплату внешних ресурсов, т.е. ресурсов, не находящихся в собственности данной фирмы. Это денежные платежи поставщикам факторов производства и промежуточных изделий.

В число явных издержек входят:

- заработная плата рабочим
- денежные затраты на покупку и аренду станков, оборудования, зданий, сооружений
- оплата транспортных расходов
- коммунальные платежи
- оплата поставщиков материальных ресурсов
- оплата услуг банков, страховых компаний

Явные издержки = бухгалтерские издержки

Неявные издержки – это стоимость внутренних ресурсов, т.е. ресурсов, которые находятся в собственности данной фирмы.

Примером неявных издержек для предпринимателя может быть зарплата, которую он мог бы получать, работая по найму; арендная плата, которую мог бы получить владелец транспорта

Особым видом экономических издержек является **нормальная (нулевая) прибыль**
Нормальная прибыль - минимальный доход фирмы, который удерживает её в данном бизнесе. Она возникает, когда, общая выручка предприятия равна экономическим затратам. Включается в неявные издержки, как плата за предпринимательский талант.

2. Издержки производства в коротком периоде.

В **краткосрочном периоде** часть ресурсов остается неизменной, а часть меняется для увеличения или сокращения совокупного выпуска.

В соответствии с этим издержки подразделяются:

Общие постоянные издержки (TFC, total fixed cost) – это издержки, которые не зависят от объема производства продукции (рис. 6.1).

К постоянным издержкам относятся: оплата процентов по банковским кредитам; амортизационные отчисления; выплата процентов по облигациям; оклад управляющего персонала; арендная плата; страховые выплаты.

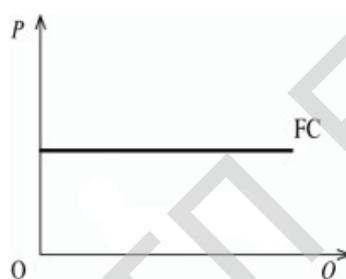


Рисунок 7.1 Линия общих постоянных затрат

Общие переменные издержки (TVC, total variable cost) – это издержки, которые зависят от объема продукции фирмы (рис. 6.2).

К переменным издержкам относятся: заработная плата рабочих; транспортные расходы; затраты на электроэнергию; затраты на сырье и материалы.

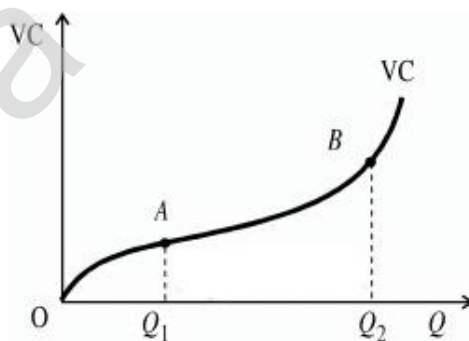


Рисунок 7.2 Линия общих переменных затрат

Общие затраты (TC, total cost) – это затраты на производство всего объема продукции

$$TC = TFC + TVC$$

При нулевом объеме выпуска (когда фирма еще только приступает к производству или уже прекратила свою деятельность) $TVC = 0$, и, общие издержки совпадают с общими постоянными издержками ($TC = TFC$, при $Q = 0$).

Форма кривых общих издержек и общих переменных издержек определяется действием закона убывающей отдачи.

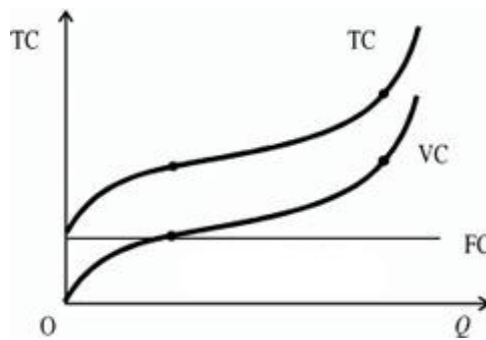


Рисунок 7.3 Линии общих затрат

Средние общие издержки – (ATC, average total cost) – величина общих издержек, приходящаяся на единицу выпускаемой продукции.

$$ATC = TC/Q$$

Средние издержки важны для определения прибыльности фирмы.

Средние постоянные издержки – (AFC, average fixed cost) - величина постоянных издержек, приходящаяся на единицу выпускаемой продукции.

$$AFC = \frac{TFC}{Q}$$

Средние переменные издержки – (AVC, average variable cost) - величина переменных издержек, приходящаяся на единицу выпускаемой продукции,

$$ATC = AFC + AVC$$

Предельные затраты (MC) – прирост общих издержек, вызванный увеличением объема выпуска на единицу продукции (затраты на производство каждой дополнительной единицы продукции)

$$MC = \frac{\Delta TC}{\Delta Q} \quad MC = (TC)'$$

Предельные затраты необходимы для определения оптимального объема выпуска, т.е. при котором прибыль максимальная

Форма кривых издержек зависит от действия закона убывающей отдачи. Кривые краткосрочных издержек являются зеркальным отражением кривых среднего и предельного продукта.

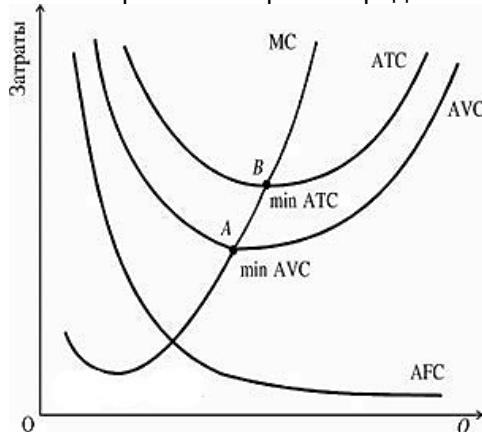


Рисунок 7.4 Взаимосвязь между средними и предельными издержками

- если $MC > ATC$, кривая ATC возрастает;
- если $MC < ATC$, кривая ATC убывает;
- **если $MC = ATC$, то кривая ATC находится в точке минимума**
- если $MC > AVC$, кривая AVC возрастает;
- если $MC < AVC$, кривая AVC убывает;
- **если $MC = AVC$, то кривая AVC находится в точке минимума**

Минимальное значение ATC определяет самый эффективный и производительный объем производства в краткосрочном периоде.

3. Издержки производства в длительном периоде

В долгосрочном периоде **все ресурсы фирмы являются переменными**. Фирма может нанять новое оборудование, арендовать новые цеха, изменить состав управленческого персонала, использовать новую технологию производства.

Отсутствие в долгосрочном периоде постоянных ресурсов ведет к тому, что **исчезает разница между постоянными и переменными издержками**. Все издержки являются **переменными**. Анализ долгосрочной деятельности фирмы проводится через рассмотрение динамики **долгосрочных средних издержек (LATC)**. А основной целью фирмы в области издержек можно считать организацию производства "нужного масштаба", обеспечивающего заданный объем продукции с **минимальными средними издержками**.

Долгосрочные средние издержки

Для построения долгосрочных средних издержек предположим, что фирма может организовать производство трех размеров: малое, среднее и большое, каждому из которых соответствует своя кривая краткосрочных средних издержек (соответственно $SATC_1$, $SATC_2$, $SATC_3$), как это изображено на рис. 7.5.

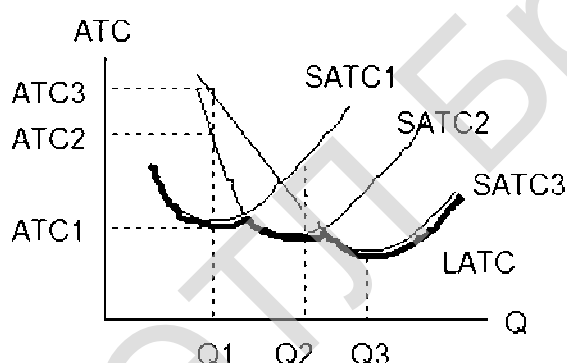


Рисунок 7.5. Кривая долгосрочных средних издержек

Выбор будет зависеть от **оценки рыночного спроса** на продукцию фирмы и от того, какие мощности необходимы для его обеспечения.

Если рыночный спрос будет **небольшим** и соответствует Q_1 , то фирма предпочтет создание малого производства, поскольку ее средние издержки в этом случае будут значительно ниже, чем на более крупных предприятиях. Как видно на рис. 6.5,

$ATC_1(Q_1) < ATC_2(Q_1)$, и соответственно $ATC_1(Q_1) < ATC_3(Q_1)$.

Если спрос ожидается равным Q_2 , то наиболее предпочтительным будет проект 2 (среднее предприятие), обеспечивающий более низкие издержки, или

$ATC_2(Q_2) < ATC_1(Q_2)$, и $ATC_2(Q_2) < ATC_3(Q_2)$.

Аналогичным образом, при оценке спроса в Q_3 , фирма выберет предприятие крупных размеров.

Объединение участков трех кривых краткосрочных издержек, обеспечивающих оптимальные размеры производства для каждого объема выпуска, показывает нам кривую долгосрочных средних издержек фирмы. На рис. 7.5 она представлена сплошной линией.

Долгосрочные издержки – показывают минимальные издержки любого объема выпуска, когда все факторы являются переменными.

Форма и **характер изменений издержек определяется эффектами масштаба**.

Долгосрочные средние затраты (LATC) характеризуют затраты в расчете на единицу продукции при условии, что все производственные ресурсы являются переменными.

Эффективный размер предприятия зависит от величины долгосрочных средних издержек и определяют **минимально эффективный выпуск** – это размер производства, при котором достигаются минимальные долгосрочные средние издержки.

4. Минимизация издержек фирмы. Изокоста. Равновесие производителя.

Предположим, что предприятие может приобрести ресурсы на сумму C , P_L , P_K – соответственно цена единицы труда и цена единицы капитала. Все выделенные средства предприятие тратит

полностью на покупку ресурсов, тогда сумма его расходов на труд и капитал равна величине издержек: $TC = P_L \cdot L + P_K \cdot K$

Один и тот же выпуск может быть получен при использовании различных комбинаций факторов (разных технологий). Перед фирмой стоит проблема: определить такую комбинацию факторов производства, которая позволяла бы получить максимальный выпуск при заданном уровне затрат. Для решения этой проблемы используется ИЗОКОСТА.

Изокоста – линия, которая показывает все комбинации ресурсов, имеющие равную стоимость (кривая равных затрат, бюджетное ограничение производителя).

Свойства изокосты:

1. точка пересечения изокосты с осями координат показывает максимальное возможный расход ресурсов (труда или капитала соответственно)

2. Наклон изокосты определяется отношением цен труда и капитала $\frac{\Delta K}{\Delta L} = \frac{P_L}{P_K}$

3. При увеличении издержек производителя изокоста сдвигается параллельно самой себе от начала координат, при уменьшении – наоборот – к началу координат.

4. При изменении цены труда или капитала – изокоста меняет наклон и поворачивается

$$K = \frac{TC}{P_K} - \frac{P_L}{P_K} L \quad \text{– уравнение изокосты}$$

Равновесие производителя.

Равновесие производителя – это положение, при котором производитель максимизирует объем выпуска при заданном уровне затрат.

Графически для нахождения точки равновесия производителя совмещают изокванты и изокосты.

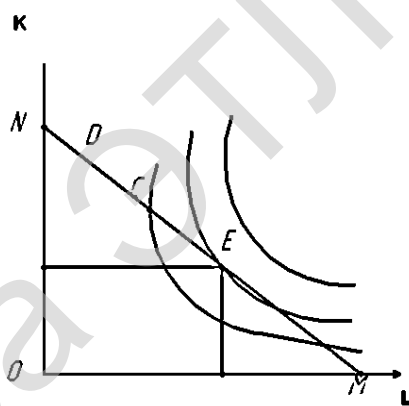


Рисунок 7.6 Равновесие производителя

Равновесие производителя (точка E) достигается в том случае, когда изокоста и изокванта имеют одну общую точку, т.е. касаются друг друга

E – точка на изокванте, которая касается самой низкой изокосты

Условия равновесия производителя:

$$1. MRTS = \frac{P_L}{P_K}$$

$$2. \frac{P_L}{P_K} = \frac{MP_L}{MP_K}$$

5. ДОХОДЫ И ПРИБЫЛЬ ФИРМЫ.

Общая выручка (TR, total revenue) – совокупный денежный доход, полученный фирмой от реализации произведенной продукции.

$$TR = P \times Q$$

Средняя выручка (AR, average revenue) – величина дохода, приходящаяся на единицу реализованной продукции.

$$AR = \frac{TR}{Q} = P$$

Предельная выручка (MR, marginal revenue) – прирост общей выручки от дополнительно реализованной продукции.

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

Прибыль фирмы – разность между общей выручкой и общими издержками

$$Pr = TR - TC$$

Бухгалтерская прибыль = TR – бухг.издержки

Экономическая прибыль = TR – экон.издержки

Лекция 8. Основные макроэкономические показатели

1. Понятие национальной экономики. Система национальных счетов (СНС).
2. Валовой внутренний продукт (ВВП) и способы его измерения.
3. Основные макроэкономические показатели. Номинальный и реальный ВВП. Индексы цен.

1. Понятие национальной экономики. Система национальных счетов (СНС)

Национальная экономика является сложной системой, которую можно рассматривать на макроуровне как состоящую из множества элементов, соотношение между которыми представляет собой структуру национальной экономики. В зависимости от критериев классификации, выделяют различные виды структур национальной экономики.

Воспроизводственная структура представляет собой деление национальной экономики на группы субъектов, осуществляющих воспроизводство (т.е. повторяющиеся циклы производства, обмена, распределения и потребления): фирмы, домохозяйства, государство в лице своих органов. Между данными группами субъектов происходит кругооборот ресурсов, благ, доходов и расходов в экономике; осуществляется производство благ и воспроизводство ресурсов, необходимых для выпуска новой порции благ. В рамках воспроизводственной структуры экономики выделяют также соотношение между потреблением и накоплением, т.е. количеством потребляемых благ, а также благ (ресурсов), накапливаемых для возможности осуществлять производство в будущем.

Отраслевая структура экономики представляет собой соотношение различных отраслей в системе национального хозяйства, что характеризует общественное разделение труда. Отрасль можно определить как группу фирм — производителей товаров, являющихся близкими заменителями.

Территориальная (региональная) структура экономики представляет собой деление страны на экономические районы, или регионы (границы которых могут совпадать или не совпадать с границами соответствующих административных районов), каждый из которых имеет специфику в аспекте обеспеченности различными видами ресурсов и в плане специализации производства.

Для измерения результатов функционирования национальной экономики используется система макроэкономических показателей, называемая системой национальных счетов (СНС).

Система национальных счетов (СНС) представляет собой совокупность статических макроэкономических показателей, которые характеризуют величину совокупного продукта (выпуска) и совокупного дохода.

СНС содержит 3 основных показателя совокупного выпуска (продукта):

- валовой внутренний продукт (ВВП)
- валовой национальный продукт (ВНП)
- чистый национальный (внутренний) продукт (ЧНП или ЧВП)

Система национальных счетов (СНС) содержит 3 показателя совокупного дохода:

- национальный доход (НД)
- личный доход (ЛД)
- личный располагаемый доход (ЛРД)

2. Валовой внутренний продукт (ВВП) и способы его измерения

Валовой внутренний продукт (ВВП) – совокупная рыночная стоимость всех конечных товаров и услуг, произведённых в экономике данной страны в пределах её территории в течение одного года независимо от национальной принадлежности производителя.

Исходя из определения, можно сделать ряд выводов:

- 1) ВВП – это агрегированный показатель, который включает только официальные рыночные сделки, т.е. прошедшие через процесс купли-продажи и зарегистрированные;
- 2) в ВВП включается только то, что является товаром либо услугой, т.е. платежи, которые совершаются не в обмен на товары и услуги в ВВП не включаются;
- 3) рыночная стоимость предполагает измерение объёма производства в денежном выражении;
- 4) ВВП включает только стоимость конечной продукции.

Конечная продукция – продукция, которая идёт в конечное потребление и не предназначена для дальнейшей переработки или перепродажи. **Промежуточная продукция** – продукция, предназначенная для дальнейшей переработки.

5) ВВП рассчитывается по территориальному признаку: не имеет значения, кто произвёл товары и услуги либо совершил сделку (резидент либо нерезидент) – главное, чтобы это произошло на территории данной страны.

Таким образом, в **ВВП не включаются**:

1. Сделки с поддержанными товарами (т.к. их стоимость уже была включена в ВВП в момент их первоначальной покупки);
2. Стоимость товаров и услуг, проведённых в теневой экономике;
3. Трансфертные платежи (пенсии, стипендии, пособия; субсидии и дотации – для предприятий);
4. Сделки с ценными бумагами;
5. Стоимость товаров и услуг, произведённых для собственного потребления.

Валовой национальный продукт (ВНП) – совокупная рыночная стоимость всех конечных товаров и услуг, произведённых национальной экономикой в течение одного года независимо от места расположения.

Таким образом, ВНП рассчитывается по национальному признаку: не имеет значения, где произведены товары и услуги либо совершена сделка (в данной стране либо за её пределами) – главное, чтобы это было осуществлено резидентом данной страны.

Математически разница между ВВП и ВНП определяется чистыми факторными доходами (ЧФД):

$$\text{ВНП} = \text{ВВП} + \text{ЧФД}$$

Чистые факторные доходы – это разница между доходами, полученными за рубежом резидентами данной страны, и доходами, полученными нерезидентами в данной стране.

Существуют 3 способа измерения ВВП:

- по расходам
- по доходам
- по добавленной стоимости

Расчёт ВВП по расходам (метод конечного использования)

Расчёт ВВП по расходам представляет собой сумму расходов всех макроэкономических субъектов (государство, домохозяйство, фирмы, иностранный сектор):

$$\text{ВВП}_{\text{расх}} = C + I + G + X_n,$$

где C – потребительские расходы домохозяйств на покупку товаров и услуг для конечного потребления; составляют примерно от 2/3 до 3/4 совокупных расходов и включают в себя:

- расходы на текущее потребление (т.е. покупка товаров, срок службы которых составляет менее одного года);
- расходы на товары длительного пользования (т.е. покупка товаров, срок службы которых составляет более одного года, за исключением покупки жилья);
- расходы на всевозможные услуги;
- I – инвестиционные расходы фирм на покупку инвестиционных товаров. Включают в себя:
 - инвестиции в основной капитал;
 - инвестиции в жилищное строительство;
 - инвестиции в запасы (запасы сырья, материалов, готовой продукции, незавершённое строительство);
- амортизацию - восстановление стоимости потреблённого капитала

- G – государственные закупки товаров и услуг (расходы государственного сектора). Включают в себя:
- государственное потребление (расходы на содержание государственных учреждений и организаций, а также зарплаты работников государственного сектора);
- государственные инвестиции

X_n – чистый экспорт: $X_n = E_x - I_m$, где E_x – экспорт I_m – импорт

Чистый экспорт – сальдо торгового баланса (разница между экспортом и импортом).

Расчёт ВВП по доходам (распределительный метод)

В случае расчёта ВВП по доходам ВВП рассматривается как сумма доходов собственников экономических ресурсов:

$$\text{ВВП}_{\text{дох}} = W + i + R + P_r + A + \text{ЧКН},$$

где,

W – зарплата (доход от фактора «труд»): оплата труда и все остальные формы вознаграждения за труд (основная заработная плата, премии, командировочные, сверхурочные, ночные, праздничные);

i – процентные платежи (доход от фактора «капитал»): доход от собственности и всевозможные процентные платежи;

R – рента (доход от фактора «земля»): арендная плата за земельные участки, а также жилые и нежилые помещения, находящиеся на них;

P_r – прибыль (доход от фактора «предпринимательство»):

$$P_r = TR - TC, \text{ TR – общий доход; TC – общие издержки.}$$

Выделяют 2 вида прибыли:

- прибыль малых предприятий;
- прибыль крупных предприятий.

Прибыль крупных предприятий разбивается на 3 части:

- налог на прибыль (уплачивается государству);
- дивиденды (% по акциям, уплачиваются акционерам);
- нераспределённая прибыль (прибыль, которая остаётся после выплаты дивидендов и налогов на прибыль, прибыль прошлого периода). Чаще всего она направляется на инвестирование.

A – амортизация; **ЧКН** – чистые косвенные налоги: **ЧКН = КН – субсидии**

КН (косвенные налоги) – включаются в цену товара и уплачиваются потребителями. К ним относят НДС, акцизы, таможенные пошлины и т.д.

Субсидии – трансфертные платежи предприятиям.

В расчет ВВП по доходам не включаются:

1. Жалование государственных служащих.
2. Проценты по государственным облигациям.

Расчёт ВВП по добавленной стоимости (производственный метод)

Суть данного метода состоит в том, что суммируются добавленные стоимости на каждой стадии производства товара.

Добавленная стоимость – разность между стоимостью товара (конечной ценой) и затратами на сырьё и материалы на изготовление данного товара.

3. Основные макроэкономические показатели. Номинальный и реальный ВВП. Индексы цен.

Кроме ВВП и ВНП существуют следующие макроэкономические показатели:

ЧВП (ЧНП) – чистый внутренний продукт (чистый национальный продукт) – показатель, характеризующий производственный потенциал экономики, т.к. включает в себя только чистые инвестиции (за вычетом амортизации):

$$\text{ЧВП (ЧНП)} = \text{ВВП (ВНП)} - A$$

Национальный доход (НД) – совокупный доход от всех факторов производства; доход, заработанный владельцами факторами производства.

НД = заработная плата + арендная плата + процентные платежи + доходы собственников + прибыль корпораций

или НД = ЧВП – ЧКН

Личный доход (ЛД) – доход, полученный макроэкономическими агентами:

ЛД = НД – отчисления на социальное страхование – налог на прибыль – нераспределённая прибыль + трансферты (частные и государственные) + проценты по государственным облигациям.

Располагаемый доход (РД) – доход, который может быть использован на потребление и сбережение:

РД = ЛД - индивидуальные налоги

Существует два вида показателей: номинальные и реальные.

Номинальные показатели всегда рассчитываются в текущих ценах.

Реальные показатели рассчитываются в сопоставимых (базовых) ценах, т.е. в ценах базового периода. В качестве базового года могут быть либо предшествующий год, либо определённо установленный.

Можно выделить **номинальный ВВП** и **реальный ВВП**.

Номинальный ВВП – ВВП, рассчитанный в ценах текущего года.

$$\text{ВВПном.} = \sum p_t q_t$$

Реальный ВВП – ВВП, рассчитанный в сопоставимых ценах, т.е. номинальный ВВП, скорректированный на уровень цен.

Реальный ВВП = Номинальный ВВП / Общий уровень цен

В качестве измерителей уровня цен могут выступать:

- индекс потребительских цен (ИПЦ);
- индекс цен производителей (ИЦП);
- дефлятор ВВП.

Индекс потребительских цен (ИПЦ) рассчитывается на основе стоимости потребительской корзины, которая включает в себя 300 – 400 наименований товаров, потребляемых типичной семьёй. Рассчитывается по индексу Ласпейреса:

$$\text{ИПЦ} = (\sum p_1 q_0 / \sum p_0 q_0) \cdot 100\%$$

P_t – цены текущего периода; Q_t – количество продукции текущего периода; P_0 – цены базового периода; Q_0 – количество продукции базового периода.

Индекс цен производителей (ИЦП) рассчитывается как стоимость корзины товаров производственного назначения, т.е. так называемый «промежуточный продукт».

Дефлятор ВВП рассчитывается на основе стоимости корзины всех конечных товаров и рассчитывается по индексу Пааше:

$$\text{Def ВВП} = \frac{\sum P_1 Q_1}{\sum P_0 Q_1}$$

Лекция 8: Денежный рынок. Денежно – кредитная система

1. Понятие и функции денег.
2. Денежно-кредитная система и её структура

1. Понятие и функции денег.

Деньги представляют собой финансовый актив, который служит для совершения сделок (для покупки товаров и услуг).

Актив – это то, что обладает ценностью. Активы делятся на реальные и финансовые. *Реальные активы* – это вещественные (материальные) ценности (оборудование, здания, мебель, бытовая техника и т.п.). *Финансовые активы* - это ценные бумаги. Их разделяют на:

- *денежные* (собственно деньги или краткосрочные долговые обязательства)

- *неденежные* (доходные ценные бумаги - акции и облигации, которые представляют собой долгосрочные долговые обязательства).

Деньги – это финансовый актив, но они отличаются от других видов финансовых активов тем, что только деньги могут обслуживать сделки и являются платежным средством обращения.

Сущность денег лучше всего проявляется через выполняемые ими функции. Деньги выполняют *функции*:

1) *средства обращения*: Данная функция заключается в том, что деньги выступают посредником при совершении сделок, т.е. обслуживают товарообменные операции (за деньги продаются и покупаются товары и услуги);

2) *меры стоимости*: заключается в том, что деньги являются измерителем ценности товаров и услуг. Пока деньги не стали выполнять эту функцию, стоимость одного товара должна была выражаться в определенном количестве какого-либо другого товара;

3) *средства платежа*: проявляется в использовании их при оплате отложенных платежей (уплате налогов, выплате долгов, получении доходов). Отличие этой функции от функции средства обращения заключается в том, что использование денег в качестве посредника в обмене предполагает одновременное движение товаров и денег, а при выполнении функции средства платежа либо движение товаров и движение денег по времени не совпадают (например, коммерческий кредит, т.е. кредит под товары), либо нет движения товаров, а есть только движение денег (например, банковский кредит);

4) *средства накопления*: деньги представляют собой запас ценности и в любой момент могут быть обменены на товары и услуги (ликвидность денег). Данная функция в полной мере выполняется только в неинфляционной экономике. В условиях инфляции деньги теряют свою ценность, их покупательная способность уменьшается. И функцию запаса ценности (средства накопления) начинает выполнять не национальная валюта, а стабильная валюта другой страны;

5) *мировые деньги*: данная функция присуща только тем деньгам, которые обслуживают международные товарообменные операции, т.е. являются свободно конвертируемыми;

Основными видами денег являются *товарные* и *символические* деньги. *Отличительной чертой товарных денег* является то, что *их ценность как денег и ценность как товаров одинаковы*. Товарные деньги могут появиться и в современных условиях, когда по каким-то причинам обычные деньги не используются или не могут быть использованы. По мере развития обмена роль денег закрепилась за одним товаром – благородными металлами (золотом и серебром).

В разных странах существовали разные денежные системы:

- монометаллизм (если в качестве денег использовался только один металл – либо золото, либо серебро)
- биметаллизм (если в качестве денег использовались оба металла).

Бумажные и металлические деньги – это *символические* деньги. Их особенность в том, что *их ценность как товаров не совпадает (гораздо ниже) с их ценностью как денег*. Для того, чтобы бумажные и металлические деньги стали законным платежным средством, они должны быть *декретными* деньгами, т.е. узаконенными государством и утвержденными в качестве всеобщего платежного средства.

Бумажные деньги – это *кредитные* деньги. Различают три формы кредитных денег: 1) вексель 2) банкнота 3) чек.

Вексель - это долговое обязательство одного экономического агента (частного лица) выплатить другому экономическому агенту определенную сумму, взятую займы, в определенный срок и с определенным вознаграждением (процентом).

Банкнота (banknote) – это вексель (долговое обязательство) банка. В современных условиях, поскольку правом выпускать в обращение банкноты обладает только Центральный банк, наличные деньги являются долговыми обязательствами Центрального банка.

Чек – это распоряжение владельца банковского вклада выдать определенную сумму с этого вклада ему самому или другому лицу.

2. Денежно-кредитная система и её структура

Денежно-кредитная система — это совокупность денежно-кредитных отношений, их форм и методов, осуществляемых кредитно-банковскими институтами, которые создают, аккумулируют и предоставляют экономическим субъектам денежные средства в виде кредита на условиях срочности, платности, возвратности и материальной обеспеченности.

Формирование и развитие денежно-кредитной системы связаны в первую очередь с функционированием кредитных отношений, использованием конкретных принципов и форм кредита. *Кредит*— предоставление в денежной или товарной форме на условиях возвратности кредитодателем заемщику в долг денег или товара. *Кредитные отношения* строятся с соблюдением сле-

дующих принципов кредитных отношений: *возвратности, срочности, материальной обеспеченности заёмщика, целевой направленности и платности.*

В зависимости от срока кредит бывает:

1. **онкольный** – кредит, выдаваемый на небольшой срок и погашаемый по первому требованию кредитора;
2. **краткосрочный** – выдается на срок до 1 года;
3. **среднесрочный** – выдаётся на срок от одного до пяти лет;
4. **долгосрочный** – выдаётся на срок, более пяти лет;

Основные формы кредита:

1. **банковский** – предоставляется коммерческими банками в виде денежных ссуд предприятиям и населению;
2. **коммерческий** – предоставляется хозяйствующими субъектами друг другу. В товарной форме или путем отсрочки платежа;
3. **государственный** – имеет место, когда заемщиком выступает государство, а кредиторами – банки, население, предприятия;
4. **потребительский** – связан с предоставлением ссуд на товары длительного пользования;
5. **лизинг-кредит** – предоставляется в виде долгосрочной аренды машин, оборудования или транспортных средств;
6. **международный** – выдаваемый государствами, международными кредитными финансовыми организациями, а также частными фирмами в процессе международного экономического сотрудничества.

В последнее время получили развитие такие формы отношений в системе кредитования, как лизинг, факторинг, форфейтинг, траст.

Лизинг — это безденежная форма кредита, аренда с передачей в пользование машин, оборудования и других материальных средств с последующей постепенной выплатой их стоимости.

Факторинг — это перекупка или перепродажа чужой задолженности или коммерческие операции по доверенности. Банк покупает «дебиторские счета» предприятия за наличные, а затем взыскивает долг с фактического покупателя, которому предприятие продало товар или оказало услугу.

Форфейтинг — это долгосрочный факторинг, связанный с продажей банку долгов, взыскание которых наступит через 1—5 лет.

Траст — это операции по управлению капиталом клиентов.

Ядро кредитной инфраструктуры составляет банковская система. Банковская система — совокупность банковских учреждений, функционирующих на территории страны во взаимосвязи между собой. Банковская система имеет два уровня. Первый уровень представлен центральным (эмиссионным) банком, второй — коммерческими (депозитными) и специализированными (инвестиционными, сберегательными, ипотечными, внешнеторговыми и др.) банками.

Банковская система выполняет следующие основные функции :

- 1) аккумуляция временно свободных средств;
- 2) предоставление свободных средств во временное распоряжение;
- 3) создание кредитных денег;
- 4) кредитное регулирование;
- 5) денежная эмиссия;
- 6) выпуск ценных бумаг

Важнейшим звеном банковской системы является центральный банк (ЦБ).

Основными задачами ЦБ являются: обеспечение стабильности денежного обращения; осуществление государственной политики в области кредита, денежного обращения, расчетов и валютных отношений.

Функции Центрального банка:

- 1) эмиссия банкнот;
- 2) хранение государственных золото-валютных резервов;
- 3) денежно-кредитное регулирование экономики;
- 4) кредитование коммерческих банков;
- 5) проведение расчётов и переводных операций;
- 6) контроль за деятельностью кредитных учреждений

Коммерческие банки — кредитные учреждения универсального типа, осуществляющие на договорных условиях кредитно-расчетное и другое банковское обслуживание юридических и физических лиц посредством совершения операций и оказания услуг.

Осуществляемые коммерческими банками операции подразделяются на пассивные и активные. Пассивные операции — привлечение денежных ресурсов путем приёма депозитов, облигаций, других ценных бумаг. Активные операции — размещение денежных ресурсов путем предоставления кредитов, покупки акций, облигаций и других ценных бумаг.

ЛЕКЦИЯ 8: Финансовый сектор экономики и основы его функционирования

1. Понятие финансов и их функции. Структура финансовой системы
2. Государственный бюджет и его функции. Расходы и доходы бюджета
3. Налогообложение: сущность и принципы

1. Понятие финансов и их функции. Структура финансовой системы

Финансы — система сложившихся в обществе экономических отношений по формированию и использованию фондов денежных средств или финансовых ресурсов через особые фонды и учреждения. Название категории «финансы» происходит от латинского слова «financia», что означает «доход, платеж». Впервые в значении «денежный платеж» это экономический термин начал использоваться в XII-XV вв. в Италии. В это время ряд городов данной страны (Флоренция, Венеция, Генуя) являлись крупнейшими европейскими центрами торговли и банковского дела. В дальнейшем он стал употребляться как понятие, связанное с системой денежных отношений по формированию и распределению денежных ресурсов для выполнения государством своих политических и экономических функций. Сущность финансов раскрывается посредством выполняемых ими функций.

Выделяют следующие функции финансов:

- аккумулирующую — способствующую формированию фондов денежных средств государства и других хозяйствующих субъектов;
- регулирующую — стимулирующую деятельность субъектов финансовых отношений в соответствии с макроэкономическими целями;
- распределительную — посредством которой осуществляется распределение и перераспределение денежных средств между субъектами финансовых отношений;
- контрольную — позволяющую контролировать поступление и использование денежных средств и оценивать эффективность этих процессов.

Финансовая система охватывает многочисленные институты государственных и частных финансов, действующих в тесном взаимодействии с кредитными институтами различного назначения. Охватывая всю совокупность экономических отношений, складывающихся между экономическими субъектами в процессе образования, распределения и использования финансовых ресурсов, она создает материальную основу для функционирования государства.

Современные финансовые системы имеют три уровня.

Первый — это финансы государства или централизованные финансы, занимающие определяющее место в финансовой системе любого государства и используемые для регулирования национальной экономики.

Второй уровень финансовой системы — финансы фирм и предприятий различных форм собственности, которые являются главным источником формирования финансовых ресурсов государства. Это совокупность денежных отношений, связанных с формированием и распределением денежных доходов и накоплений субъектов хозяйствования и их использованием на различные цели.

И, наконец, третий уровень — финансы домашних хозяйств, которые формируются за счет доходов, получаемых физическими лицами, ведущими совместное хозяйство. Это денежные отношения, возникающие в процессе образования, распределения и использования денежных средств между гражданами и другими субъектами экономики — банками, хозяйствующими субъектами, другими гражданами.

Финансы субъектов хозяйствования и домохозяйств образуют нецентрализованные (частные) финансы.

В свою очередь, централизованные финансы имеют тоже несколько уровней:

- бюджетный уровень, включающий консолидированный бюджет, республиканский бюджет и местные бюджеты;
- централизованные бюджетные и внебюджетные фонды;
- финансы предприятий государственного сектора.

Важное место в финансовой системе занимают бюджетные и внебюджетные фонды государства, представляющие собой совокупность финансовых средств, находящихся в распоряжении органов государственной власти. Они создаются для финансирования выполнения возникающих перед обществом задач и имеют целевое назначение. При этом бюджетные фонды интегрированы в бюджет и проходят отдельной строкой в его доходной и расходной части, а внебюджетные фонды автономны и являются самостоятельными звеньями государственных финансов.

2. Государственный бюджет и его функции. Расходы и доходы бюджета

Государственный бюджет – это баланс доходов и расходов государства за определенный период времени (обычно год), представляющий собой основной финансовый план страны, который после его принятия законодательным органом власти (парламентом, государственной думой, конгрессом и т.п.) приобретает силу закона и обязателен для исполнения.

Функции государственного бюджета в экономике многогранны, остановимся на важнейших из них.

1. **Распределительная (регулирующая)** функция бюджета проявляется через формирование и использование бюджетных средств по уровням государственной и территориальной власти и управления. Основоположником теории и практики реализации регулирующей функции явился Дж. М. Кейнс, который обосновал необходимость активного вмешательства государства в экономические процессы.

2. **Функция стимулирования** научно-технического процесса означает прямое бюджетное финансирование научных исследований, которые зачастую не могут осуществляться без прямой государственной поддержки.

3. **Социальная функция** бюджета состоит в мобилизации средств и их использовании на реализацию социальных программ. Значение этой функции резко возросло со второй половины 20 века, когда экономика большинства развитых государств приобрела социальную направленность. Увеличение ассигнований на здравоохранение, образование, социальную защиту сыграли решающую роль в процессе изменения структуры государственных бюджетов стран и обусловили переход к более высокому качеству жизни их населения.

4. **Контрольная функция** государственного бюджета предполагает обязательность контроля со стороны государства за поступлением и расходованием бюджетных средств.

При выполнении своих функций государство несет многочисленные расходы, включаемые в бюджет. По целям расходы государства могут быть разделены на расходы:

- на политические цели: 1) расходы на обеспечение национальной обороны и безопасности, т.е. содержание армии, полиции, судов и т.п.; 2) расходы на содержание аппарата управления государством
- на экономические цели: 1) расходы на содержание и обеспечение функционирования государственного сектора экономики, 2) расходы на помощь (субсидирование) частному сектору экономики
- на социальные цели: 1) расходы на социальное обеспечение (выплату пенсий, стипендий, пособий); 2) расходы на образование, здравоохранение, развитие фундаментальной науки, охрану окружающей среды

С макроэкономической точки зрения все государственные расходы делятся на:

- государственные закупки товаров и услуг (их стоимость включается в ВВП);
- трансферты (их стоимость не включается в ВВП);
- выплаты процентов по государственным облигациям (обслуживание государственного долга)

Основными источниками доходов государства являются:

- налоги (включая взносы на социальное страхование);
- прибыль государственных предприятий;
- сеньораж (доход от эмиссии денег);
- доходы от приватизации.

Разница между доходами и расходами государства составляет сальдо (состояние) государственного бюджета. Государственный бюджет может находиться в трех различных состояниях:

- 1) когда доходы бюджета превышают расходы ($T > G$), *сальдо бюджета положительное*, что соответствует *излишку (или профициту)* государственного бюджета
- 2) когда доходы равны расходам ($G = T$), *сальдо бюджета равно нулю*, т.е. *бюджет сбалансирован*
- 3) когда доходы бюджета меньше, чем расходы ($T < G$), *сальдо бюджета отрицательное*, т.е. имеет место *дефицит* государственного бюджета.

На разных фазах экономического цикла состояние государственного бюджета разное. При спаде доходы бюджета сокращаются (так как сокращается деловая активность и, следовательно, налогооблагаемая база), поэтому дефицит бюджета (если он существовал изначально) увеличивается, а профицит (если наблюдался он) сокращается. При буме, наоборот, дефицит бюджета уменьшается (поскольку увеличиваются налоговые поступления, т.е. доходы бюджета), а профицит увеличивается.

3. Налогообложение: сущность и принципы. Виды налогов

Главной статьей бюджетных доходов являются налоги, взимаемые как центральными, так и местными органами власти. Основоположник английской классической политической экономии А. Смит, стоявший у исто-

ков разработки теории налогообложения, утверждал, что налоги для тех, кто их выплачивает, - признак не рабства, а свободы.

Налог — это средства, принудительно изымаемые государством или местными властями у физических и юридических лиц, необходимые для осуществления государством своих функций. Анализируя понятие налога, следует особо подчеркнуть, что это обязательный платеж, он имеет принудительный характер, что коренным образом отличает его от добровольных пожертвований. Еще одна характерная черта налога — он может взиматься только на установленных законодательством основаниях. Налоги — это платежи, не предполагающие встречного исполнения обязательств за какую-либо услугу, т.е. это безэквивалентный платеж.

Реализация практического значения налогов проявляется через их *функции*.

Фискальная функция налогов предполагает формирование финансовых ресурсов государства и его административных единиц. Она призвана способствовать созданию материальных основ функционирования государства. Отсюда следует важный вывод: уровень налогов в стране обусловлен масштабами государственных расходов.

Регулирующая функция налогов заключается в избирательном изменении налоговых ставок, позволяющем целенаправленно воздействовать на темпы экономического роста, инфляцию, занятость и т.п.

Она предопределяет существование стимулирующей функции налогов — создание предпосылок для повышения деловой активности, поощрения некоторых видов предпринимательской деятельности.

Распределительная функция налогов призвана перераспределять доходы между государственными и местными бюджетами, распределять налоговое бремя между субъектами хозяйствования и социальными группами.

Посредством реализации контрольно-учетной функции налогов отслеживаются направления и объемы движения финансовых потоков. Правильное сочетание функций налогов создает предпосылки для развития национального производства и установления социального мира в государстве.

Элементами налогов являются: субъект налогообложения (физическое или юридическое лицо, которое по закону обязано уплачивать налог), носитель налога (в случае с косвенными налогами фактически уплачивает налог потребитель), объект налогообложения (доход, имущество, подлежащие налогообложению), источник налога (средства, из которых уплачивается налог), единица налогообложения (единица измерения объекта — рубли, тонны, гектары), налоговая ставка, (величина налога с единицы измерения объекта), налоговый оклад (сумма налога, уплачиваемая с одного объекта).

На практике используется несколько подходов к классификации налогов. Рассмотрим важнейшие из них.

I. По принципу построения выделяют:

- пропорциональные налоги, к которым относят, например, налоги на имущество предприятий и физических лиц;

- регрессивные налоги, составляющие большую часть низкого дохода и меньшую часть высокого дохода. Они используются для стимулирования роста объема крупных покупок. Например, по мере роста расходов на покупку определенных товаров снижаются акцизные сборы;

- прогрессивные налоги, при которых обладатели больших доходов уплачивают большие налоги как в абсолютном, так и в относительном выражении.

II. По объектам налогообложения налоги делятся на прямые и косвенные.

Прямые налоги взимаются государством непосредственно с доходов и имущества юридических и физических лиц. Их объектом выступают доходы — заработная плата, прибыль, процент, или стоимость имущества налогоплательщика — земля, дача, машина. Достоинством прямых налогов является то, что их трудно переложить на плечи других лиц.

Косвенные налоги устанавливаются в виде надбавок к цене товаров или тарифов на услуги и включаются в издержки производства, что способствует повышению цен на товары и услуги. Косвенные налоги могут перекладываться в зависимости от степени эластичности спроса и предложения на конкретный товар, на конечного потребителя. Однако у данного вида налогов есть неоспоримое преимущество — взимаемые суммы берутся в удобное для плательщика время и наиболее удобным способом.

Основные косвенные налоги выступают в трех видах: акцизы, фискальные монопольные налоги и таможенные пошлины.

Акцизы взимаются по твердым ставкам с единицы товара. Ими облагаются товары массового производства: спиртные напитки, табак, соль, сахар, телефонные переговоры, и др.

Фискальные монопольные налоги пополняют казну за счет обложения товаров массового спроса, производство которых монополизировано государством. Это могут быть золотые украшения, меховые изделия или другие товары.

Таможенные пошлины — косвенные налоги на импортные, экспортные и транзитные товары. Они уплачиваются всеми субъектами, осуществляющими внешнеторговые операции.

III. По сфере распространения выделяют общегосударственные и местные налоги. Как правило, к первым относят те из них, которые связаны со стабилизационной макроэкономической политикой или с распределением ресурсов. Местные налоги поступают в распоряжение региональных органов власти.

Налоговая система — это совокупность взимаемых в государстве налогов, сборов, пошлин и других платежей, а также форм и методов их формирования и налогового контроля.

Налоговая система строится на определенных принципах, которые могут быть сформулированы следующим образом:

- 1) уровень налоговой ставки должен устанавливаться с учетом доходов возможностей налогоплательщика;
- 2) налогообложение доходов должно носить однократный характер. Многократное обложение дохода или капитала недопустимо. Примером практического осуществления этого принципа служит замена в развитых странах налога с оборота, где обложение оборота происходило по нарастающей кривой, на НДС, где вновь созданный чистый продукт облагается налогом всего один раз вплоть до его реализации;
- 3) обязательность уплаты налогов — налоговая система должна применять механизм изъятия, обеспечивающий неизбежность платежа;
- 4) система уплаты налогов должна быть простой, понятной и удобной для налогоплательщиков и экономичной для учреждений, собирающих налоги;
- 5) налоговая система должна быть гибкой, легко адаптируемой к меняющимся условиям;
- 6) налоговая система должна быть эффективным инструментом государственной экономической политики.

Лекция 9: Общее макроэкономическое равновесие: модель совокупного спроса и совокупного предложения

1. Понятие совокупного спроса и его факторы.
2. Понятие совокупного предложения и его факторы
3. Макроэкономическое равновесие в модели AD-AS.

1. Понятие совокупного спроса и его факторы

Совокупный спрос – это общее суммарное количество товаров и услуг, которые могут быть куплены при данном уровне цен в данной экономике (стране). По сути, совокупный спрос характеризует совокупные расходы четырёх макроэкономических агентов: домашних хозяйств, фирм, государства и заграничные (иностранного сектора)

Таким образом, совокупный спрос (AD) состоит из следующих элементов: C- потребительские расходы; I - инвестиционные расходы; G - государственные расходы; X_n - чистые расходы .

$$AD = C+I+G+X_n$$

Между уровнем цен и объёмом совокупного спроса существует обратная зависимость т.е. чем выше уровень цен тем выше объём совокупного спроса.

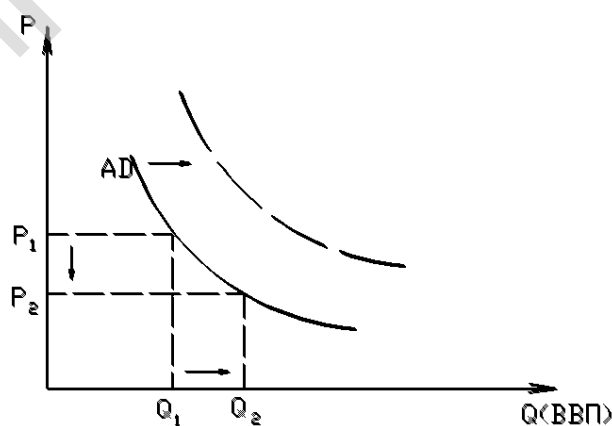


Рисунок 9.1 Кривая совокупного спроса

На совокупный спрос влияют неценовые факторы, определяющие сдвиги кривой совокупного спроса вправо-влево.

К неценовым факторам относят:

- 1) Изменение потребительских расходов.
- 2) Изменение инвестиционных расходов.
- 3) Изменение государственных расходов.

4) Изменение чистого экспорта.

Любое увеличение составных элементов совокупного спроса приводит к сдвигу кривой AD вправо, а уменьшение – влево.

На изменение потребительских расходов (C) влияет благосостояние потребителей, ожидания и задолженность потребителей, а также изменение налогов.

На изменение инвестиционных расходов (I) влияет:

- процентная ставка по кредитам (чем выше, тем меньше инвестиции);
- ожидаемая прибыль от инвестиций (при оптимистических ожиданиях – инвестиции увеличиваются);
- налоги (чем выше, тем меньше инвестиции, т.к. последние становятся менее выгодными);
- используемые технологии (при менее прогрессивных технологиях всегда возникает потребность в дополнительных инвестициях);
- избыточные мощности

На изменение государственных расходов (G) влияет социально-экономическая политика, сложившаяся в данной стране.

На изменение чистого экспорта влияет:

- национальный доход (чем он больше, тем больше экспорт в данную страну: соответственно, больше чистый экспорт и, следовательно, больше совокупный спрос);
- изменение валютного курса (чем выше курс национальной валюты, тем дороже становятся отечественные товары за рубежом, а, значит, сокращается чистый экспорт и совокупный спрос).

2. Понятие совокупного предложения и его факторы.

Совокупное предложение (AS) – это общее суммарное количество товаров и услуг, предлагаемое всеми производителями в данной экономике при данном уровне цен.

Зависимость между уровнем цен и объемом совокупного предложения – прямая.

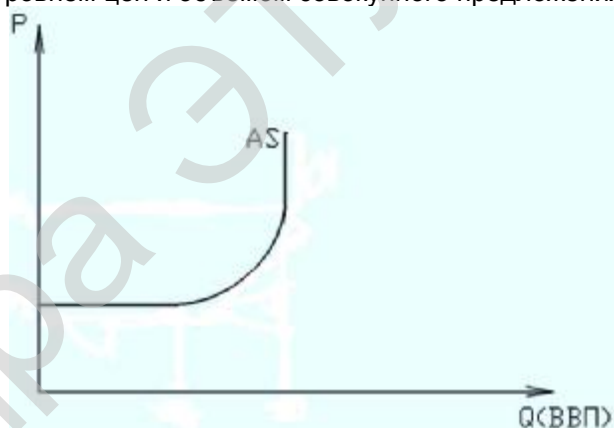


Рисунок 9. 2 Кривая совокупного предложения

На характер кривой совокупного предложения оказывает влияние неценовые факторы, определяющие сдвиги кривой совокупного предложения вправо-влево.

К неценовым факторам относят:

- 1) изменение цен на ресурсы (чем выше, тем больше затраты на производство и меньше совокупное предложение);
- 2) изменение производительности труда (чем выше, тем больше эффективность производства, тем меньше затрат приходится на единицу продукции, и тем больше совокупное предложение);
- 3) изменение налогов на производителей (чем выше, тем меньше объем производства, т.к. последнее становится менее выгодными, и тем меньше совокупное предложение).

3. Макроэкономическое равновесие.

Состояние национальной экономики, при котором существует совокупная пропорциональность между: ресурсами и их использованием; производством и потреблением; материальными и финансовыми потоками, – характеризует общее (или макроэкономическое) экономическое равновесие (ОЭР). Графически макроэкономическое равновесие будет означать совмещение на одном рисунке кривых AD и AS и пересечение их в некоторой точке. Соотношение совокупного спроса и

совокупного предложения ($AD - AS$) дает характеристику величины национального дохода при данном уровне цен, а в целом – равновесие на уровне общества, т. е. когда объем произведенной продукции равен совокупному спросу на нее. Эта модель макроэкономического равновесия базовая.

Рассмотрим, как устанавливается равновесие при пересечении кривой совокупного спроса и кривой совокупного предложения в точке E

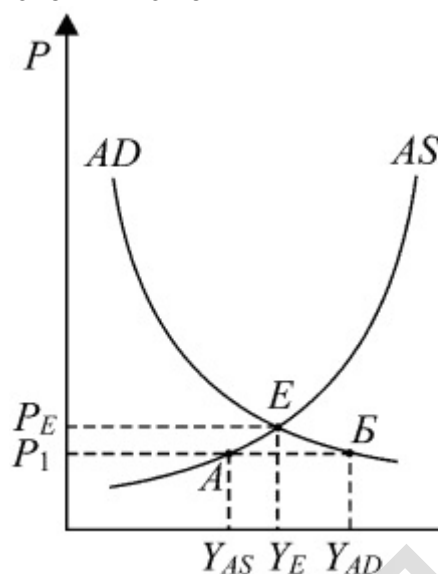


Рисунок 9. 3 График макроэкономического равновесия

Пересечение кривых определяет равновесный уровень цен P_E и равновесный уровень национального производства Q_E . Чтобы показать, почему P_E представляет собой равновесную цену, а Y_E - равновесный реальный объем национального производства, предположим, что уровень цен выражен величиной P_1 , а не P_E . По кривой AS определяем, что при уровне цен P_1 реальный объем национального продукта не превысит Y_{AS} , тогда как потребители внутри страны и иностранные покупатели готовы потребить его в объеме Y_{AD} . Конкуренция среди покупателей за возможность приобрести данный объем производства окажет повышающее влияние на уровень цен. В сложившейся ситуации вполне естественной реакцией производителей на повышение уровня цен будет увеличение объема производства. Совместными усилиями потребителей и производителей рыночная цена при отмеченном росте объема производства начнет повышаться до величины P_E , когда реальные объемы покупаемого и производимого национального продукта будут равны и в экономике наступит равновесие.

В действительности происходят постоянные отклонения от желаемого устойчивого равновесия под воздействием различных факторов – как объективного, так и субъективного характера. К их числу относятся в первую очередь инерционность экономических процессов (неспособность экономики мгновенно реагировать на изменение рыночных условий), влияние монополий и излишнее вмешательство государства, деятельность профсоюзов и др. Эти факторы препятствуют свободному перемещению ресурсов, осуществлению законов спроса и предложения и других неотъемлемых условий рынка. Предпосылкой макроэкономического анализа является агрегирование показателей. Совокупное предложение товаров при равновесном состоянии балансируется совокупным спросом и представляет собой валовой национальный продукт общества. Равновесный национальный продукт обеспечивается установлением равновесной совокупной цены на произведенный продукт, что осуществляется в точке пересечения кривых совокупного спроса и совокупного предложения. Достижение равновесного объема производства в условиях всегда существующей ограниченности ресурсов является целью национальной экономической политики. Все основные проблемы общества, так или иначе, связаны с несовпадением совокупного спроса и совокупного предложения.

Лекция 10. Макроэкономическая нестабильность

1. Экономический цикл, его причины и фазы.
2. Сущность и типы безработицы. Экономические издержки безработицы. Закон Оукена.
3. Инфляция: сущность, причины, формы и последствия

1. Экономический цикл, его причины и фазы

В действительности экономика развивается не по прямой линии (тренду), характеризующей экономический рост, а через постоянные отклонения от тренда, через спады и подъемы. Экономика развивается циклически. Экономический (или деловой) цикл (business cycle) представляет собой периодические спады и подъемы в экономике, колебания деловой активности. Эти колебания *нерегулярны и непредсказуемы*, поэтому термин «цикл» достаточно условный. Выделяют две экстремальные точки цикла:

1) точку *пика* (peak), соответствующую максимуму деловой активности; 2) точку *дна* (trough), которая соответствует минимуму деловой активности (максимальному спаду).

Существует и другой подход, при котором в экономическом цикле выделяют четыре фазы, но не выделяются экстремальные точки, так как предполагается, что когда экономика достигает максимума или минимума деловой активности, то некоторый период времени (иногда достаточно продолжительный) она находится в этом состоянии:

1. Кризис — характеризуется резким сокращением деловой активности, возникает избыток товаров, что приводит к снижению цен. Наблюдается затоваривание складов и в последствие - снижения производства, увольнение работников, повышение уровня безработицы, снижение доходов населения. На этой фазе многие предприятия становятся банкротами.

2. Депрессия — на этой фазе производство и занятость достигают своего самого низкого уровня. Избыток товаров постепенно «рассасывается». Часть этих товаров продаётся по низким ценам, а часть уничтожается по причине порчи или устаревания. По-прежнему высокий уровень безработицы, хотя темпы её роста замедляются. Данная фаза экономического цикла представляет собой своеобразное приспособление хозяйственной жизни к новым условиям и потребностям.

3. Оживление — экономические условия для хозяйствующих субъектов постепенно стабилизируются. Столкнувшись с невозможностью продать свою продукцию даже по более низким ценам, фирмы могут либо *купить более производительное оборудование* и продолжать производство *того же вида товаров, но с меньшими издержками*, что позволит снизить цены на продукцию, не уменьшая величину прибыли; либо *перейти на производство нового вида товаров*, что потребует технического переоснащения, т.е. замены старого оборудования принципиально иным новым оборудованием. И в том, и в другом случае *увеличивается спрос на инвестиционные товары*, что служит стимулом для расширения производства в отраслях, производящих инвестиционные товары. Там начинается оживление, увеличивается занятость, растут прибыли фирм, увеличиваются совокупные доходы. Рост доходов ведет к росту спроса в отраслях, производящих потребительские товары, и к расширению там производства. Оживление, рост занятости (снижение безработицы) и рост доходов охватывают всю экономику.

4. Фаза подъёма - предполагает скачок в производстве. Наблюдается дальнейшее увеличение занятости, увеличения спроса на капитал и увеличение процентной ставки. В дальнейшем экономика достигает пика своего развития - в этой точке наблюдается максимальное использование всех производственных мощностей, что провоцирует рост уровня цен. Возросшее совокупное предложение не соответствует совокупному спросу, часть продукции остаётся нереализованной, что вызывает необходимость сокращать производство и экономика входит в фазу кризиса.

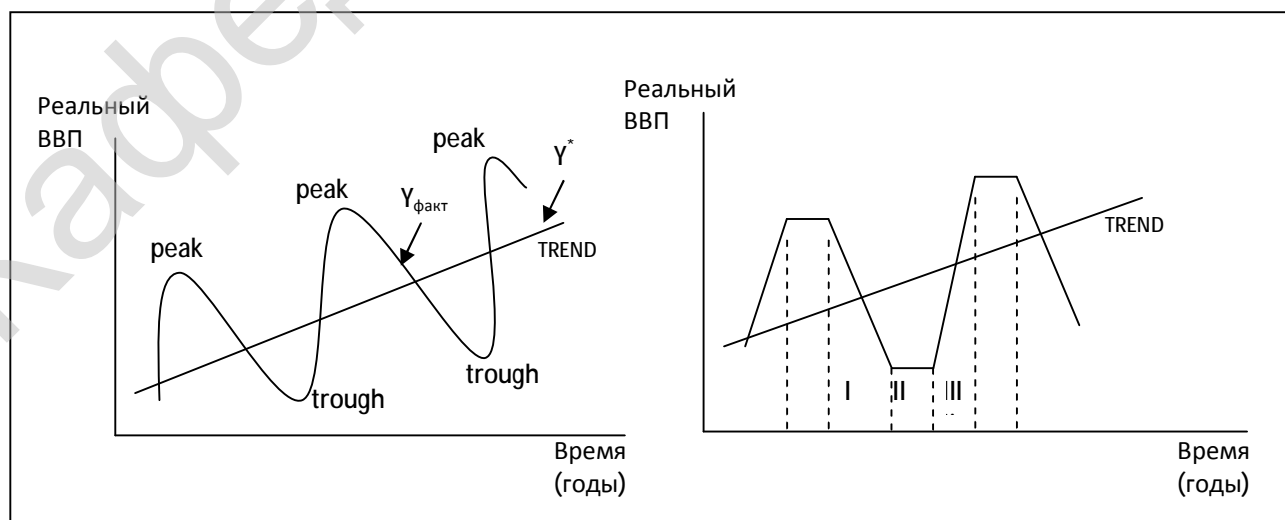


Рисунок 10.1 Экономический цикл и его фазы

Выделяют различные виды циклов по продолжительности:

- *столетние* циклы, длящиеся сто и более лет;
- «циклы *Кондратьева*», продолжительность которых составляет 50-70 лет и которые названы в честь выдающегося русского экономиста Н.Д.Кондратьева, разработавшего теорию «длинных волн экономической конъюнктуры» (Кондратьев предположил, что наиболее разрушительные кризисы происходят тогда, когда совпадают точки максимального падения деловой активности «длинноволнового цикла» и классического; примерами могут служить кризис 1873 года, Великая Депрессия 1929-1933 годов, стагфляция 1974-1975 годов);
- *классические циклы* (первый «классический» кризис (кризис перепроизводства) произошел в Англии в 1825 г., а начиная с 1856 г. такие кризисы стали мировыми), которые длятся 10-12 лет и связаны с массовым обновлением основного капитала, т.е. оборудования (в связи с возрастающим значением морального износа основного капитала продолжительность таких циклов в современных условиях сократилась);
- *циклы Китчина* продолжительностью 2-3 года.

2. Сущность и типы безработицы. Экономические издержки безработицы. Закон Оукена

Важным явлением, характеризующим макроэкономическую нестабильность и имеющим циклический характер развития, выступает безработица. Чтобы определить, кто такие безработные, следует рассмотреть основные категории населения страны.

Население страны с макроэкономической точки зрения делится на две группы: включаемые в численность рабочей силы (экономически активное) и не включаемые в численность рабочей силы (экономически неактивное)

К категории экономически неактивного населения относят людей, не занятых в общественном производстве и не стремящихся получить работу:

- *дети до 16 лет;*
- *лица, отбывающие срок заключения в тюрьмах;*
- *люди, находящиеся в психиатрических лечебницах и инвалиды;*
- *студенты дневного отделения;*
- *вышедшие на пенсию;*
- *бродяги;*
- *люди, прекратившие поиск работы*

К категории экономически активного населения относят людей, которые работать могут, работать хотят и работу активно ищут. т.е. это люди, либо уже занятые в общественном производстве, либо не имеющие места работы, но предпринимающие специальные усилия по ее поиску. Таким образом, общая численность рабочей силы делится на две части:

занятые - т.е. *имеющие работу*, причем неважно, занят человек

полный рабочий день или неполный, полную рабочую неделю или неполную. Человек также считается занятым, если он не работает по следующим причинам: а) находится в отпуске; б) болеет; в) бастует и г) из-за плохой погоды;

безработные - т.е. *не имеющие работу, но активно ее ищущие*. Поиск работы является *главным критерием*, отличающим безработных от людей, не включаемых в рабочую силу.

Основным показателем безработицы является показатель уровня безработицы. *Уровень безработицы* представляет собой *отношение численности безработных к общей численности рабочей силы* (сумме количества занятых и безработных), выраженное в процентах:

$$u = \frac{U}{L} \cdot 100\%$$

Выделяют три основные **причины безработицы**:

- 1) потеря работы (увольнение);
- 2) добровольный уход с работы;
- 3) первое появление на рынке труда.

Различают три **типа безработицы**: фрикционную, структурную и циклическую.

Фрикционная безработица (от слова «фрикция» - трение) связана с *поиском работы*.

Очевидно, что поиск работы требует времени и усилий, поэтому человек, ожидающий или ищущий работу, некоторое время находится в безработном состоянии. 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 *несовершенство информации* (сведений о наличии свободных рабочих мест). Человек, потерявший работу сегодня, обычно не может найти другую работу уже завтра.

К фрикционным безработным относятся:

- 1) уволенные с работы по приказу администрации;
- 2) уволившиеся по собственному желанию;
- 3) ожидающие восстановления на прежней работе;
- 4) нашедшие работу, но еще не приступившие к ней;
- 5) сезонные рабочие (не в сезон);
- 6) люди, впервые появившиеся на рынке труда и имеющие требующийся в экономике уровень профессиональной подготовки и квалификации.

Структурная безработица обусловлена структурными изменениями в экономике. Причина структурной безработицы – несоответствие структуры рабочей силы структуре рабочих мест. Это означает, что люди, имеющие профессии и уровень квалификации, не соответствующие современным требованиям и современной отраслевой структуре, будучи уволенными, не могут найти себе работу. Таким образом, к структурным безработным относятся люди, чья профессия уже не требуется в экономике. К структурным безработным относятся также люди, потерявшие работу в связи с изменением структуры спроса на продукцию разных отраслей. В разные периоды времени спрос на продукцию одних отраслей растет, поэтому производство расширяется и требуются дополнительные рабочие, а спрос на продукцию других отраслей падает, производство сокращается, и рабочих увольняют. Структурная безработица более продолжительна и дорогостояща, чем фрикционная безработица, поскольку найти работу в новых отраслях без специальной *переподготовки и перекалфикации* практически невозможно.

Естественный уровень безработицы – это такой уровень, при котором обеспечена *полная занятость рабочей силы*, т.е. наиболее эффективное и рациональное ее использование. Это означает, что все люди, которые хотят работать, работу находят. Естественный уровень безработицы поэтому называют *уровнем безработицы при полной занятости*, а объем выпуска, соответствующий естественному уровню безработицы, называют *естественным объемом выпуска*. Так как полная занятость рабочей силы означает, что в экономике существует только фрикционная и структурная безработица, то естественный уровень безработицы может быть рассчитан как сумма уровней фрикционной и структурной безработицы:

$$u^* = u_{\text{фрикц}} + u_{\text{структ}} = \frac{(U_{\text{фрикц}} + U_{\text{структ}})}{L} \cdot 100\%$$

Циклическая безработица – безработица, причиной которой выступает рецессия, т.е. превышение фактической безработицы над естественной. Это происходит при спаде (рецессии) в экономике. Это означает, что в экономике имеет место неполная занятость ресурсов. В современных условиях существование циклической безработицы связано как с недостаточностью совокупных расходов в экономике, т.е. сокращением совокупного спроса, так и с сокращением совокупного предложения.

Поскольку сумма уровней фрикционной, структурной и вынужденной безработицы равна естественному уровню безработицы, то фактический уровень безработицы равен сумме естественного уровня безработицы и уровня циклической безработицы:

$$U_{\text{факт.}} = U^* + U_{\text{цикл.}}$$

Выделяют экономические и неэкономические последствия безработицы, которые проявляются как на индивидуальном уровне, так и на общественном уровне.

Неэкономические последствия безработицы - это психологические и социальные и политические последствия потери работы.

Экономические последствия безработицы на уровне общества в целом состоят в недопроизводстве валового внутреннего продукта, отставании фактического ВВП от потенциального ВВП. Наличие циклической безработицы (когда фактический уровень безработицы превышает ее естественный уровень) означает, что ресурсы используются не полностью. Поэтому фактический ВВП меньше, чем потенциальный (ВВП при полной занятости ресурсов).

Зависимость между отставанием объема выпуска (в то время ВНП) и уровнем циклической безработицы получила название «**закона Оукена**».

$$\frac{y^* - y}{y^*} = b \cdot (u - u^*);$$

U^* – потенциальный ВВП; U – фактический ВВП; u^* – естественный уровень безработицы; u – фактический уровень безработицы; β – коэффициент Оукена ($\beta > 0$)

Коэффициент Оукена показывает, на сколько процентов сокращается фактический объем выпуска по сравнению с потенциальным (т.е. на сколько процентов увеличивается отставание), если фактический уровень безработицы увеличивается на 1 процентный пункт, т.е. это *коэффициент чувствительности* отставания ВВП к изменению уровня циклической безработицы.

3. Инфляция: сущность, причины, формы и последствия

Инфляция – это многофакторное явление, которое проявляется в переполнении в сфере обращения бумажными деньгами, что вызывает обесценивание денежной единицы и повышение общего уровня цен в стране. Это дисбаланс между уровнем производства и денежной массы в сторону увеличения денежной массы.

В условиях инфляции не все цены изменяются одинаково, так как темпы роста цен на потребительские товары всегда отличаются от темпов роста цен на товары производственного назначения.

Темп инфляции определяется как отношение:

$$\text{темп инфляции} = \frac{(\text{общий уровень цен})_1 - (\text{общий уровень цен})_0}{(\text{общий уровень цен})_0}$$

Индекс «1» показывает уровень цен текущего года, а индекс «0» - уровень цен базового года.

Темп инфляции различается в зависимости от фаз экономического цикла. Как правило, инфляция замедляется на стадии депрессии и ускоряется на фазе экономического подъема.

Если критерием служит темп (уровень) инфляции, то выделяют: умеренную инфляцию, галопирующую инфляцию, высокую инфляцию и гиперинфляцию.

- *Умеренная инфляция* измеряется процентами в год, и ее уровень составляет 3-5% (до 10%). Этот вид инфляции считается нормальным для современной экономики и даже считается стимулом для увеличения объема выпуска.

- *Галопирующая инфляция* также измеряется процентами в год, но ее темп выражается двузначными числами и считается серьезной экономической проблемой для развитых стран.

- *Высокая инфляция* измеряется процентами в месяц и может составить 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 составляет 40-50% в месяц или более 1000% в год.

Если критерием выступают *формы проявления инфляции*, то различают: явную (открытую) инфляцию и подавленную (скрытую) инфляцию.

- *Открытая (явная) инфляция* проявляется в наблюдаемом росте общего уровня цен.

- *Подавленная (скрытая) инфляция* имеет место в случае, когда цены устанавливает государство, причем на уровне ниже, чем равновесный рыночный (устанавливаемый по соотношению спроса и предложения на товарном рынке). Главная форма проявления скрытой инфляции – дефицит товаров.

Инфляция зарождается на денежном рынке, а затем постепенно переходит на все остальные (товарный рынок, рынок труда и т.д.)

Взаимосвязь между инфляцией и производством описывается так называемым уравнением Фишера:

$$M \cdot V = P \cdot Q$$

где: M- количество денег в обращении (денежная масса); V- скорость обращения денег; P- уровень цен; Q- количество товара (уровень национального производства);

$M \cdot V$ – предложение денег

$P \cdot Q$ – спрос на деньги, т.е. необходимость денег для обслуживания данного объема производства.

Причины инфляции:

1. Неправильная политика Центробанка (Национального банка).
1. Бюджетный дефицит (темпы инфляции зависят от способа покрытия дефицита). Возникает в случае прямой денежной эмиссии.

2. Милитаризация экономики. Выпущенные товары не поступают на внутренний рынок, а расходуются на военные цели. Кроме того, это приводит к увеличению расходной части бюджета, что вызывает необходимость покрытия его дефицита (как правило, за счет эмиссии).
3. Монополизация рынка:
 - 3.1. Монополия со стороны производителя. Приводит к искусственному завышению цен параллельно со снижением качества товаров и услуг.
 - 3.2. Монополия со стороны профсоюзов. Вынуждает производителей поднимать заработную плату, что приводит к увеличению цен, в целях сохранения прибыли на данном предприятии
4. Высокие ставки в налогообложении. Замедляют производство и заставляют производителей увеличивать цену.
5. Неопределенность в государственной политике. Предприниматель не знает, чего ждать в будущем, и, опасаясь ухудшения ситуации и потери прибыли, повышает цены.
6. Внешнеэкономические факторы. Связаны с переносом инфляции по каналам мировой экономики (например, из-за повышения цен на импортируемые товары).

Исходя из механизма формирования инфляции, выделяют два её вида:

1. Инфляция спроса (рис. 10.2)
2. Инфляция предложения (рис. 10.3)

Первая связана с избыточным совокупным спросом, т.е. экономика пытается тратить больше, чем способна произвести. В таком случае товары становятся дефицитными и уровень цен в экономике повышается.

Вторая возникает в результате повышения средних издержек из-за подорожавшего сырья, что, с одной стороны, повышает уровень цен в экономике, а с другой – уменьшает совокупное предложение.

В чистом виде инфляции спроса и предложения практически не встречаются.

Можно выделить следующие социально-экономические последствия инфляции:

- 1) дезорганизация хозяйственных связей в обществе, заключающаяся в разрушении сложившихся отношений между экономическими субъектами;
- 2) перераспределение дохода и богатства – от кредиторов к дебиторам, так как долг возвращается обесцененными деньгами;
- 3) снижение реальных доходов населения, особенно социальных групп, получающих фиксированные доходы (пенсионеры, студенты, работники бюджетной сферы);
- 4) обесценивание сбережений населения, находящихся в виде наличности и даже в банках, если темпы роста цен обгоняют ставку процента;
- 5) ухудшение условий жизни, что способствует возникновению социальных потрясений;
- 6) ослабление доверия к органам власти;
- 7) возникновение трудностей с долгосрочным планированием, так как возникает всё большая неопределённость;

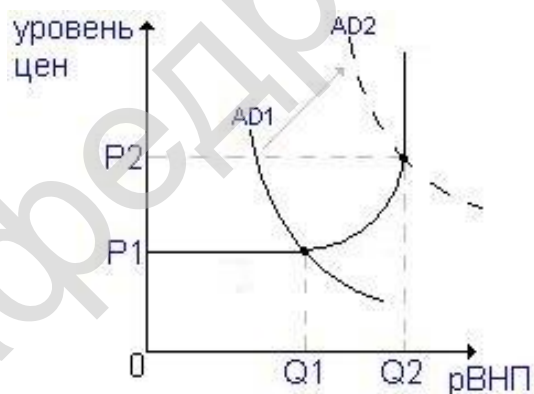


Рисунок 10.2 Инфляция спроса

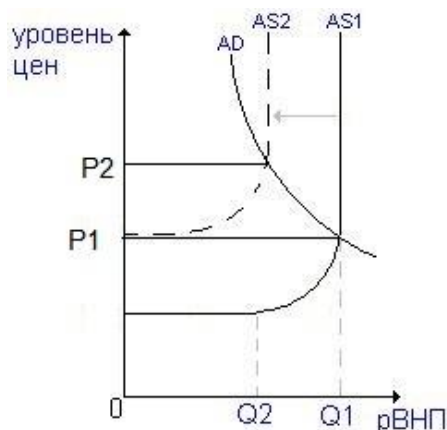


Рисунок 10.3 Инфляция издержек

РЕШЕНИЕ ТИПОВЫХ ЗАДАЧ

1. Построить кривую производственных возможностей на основании исходных данных (табл. 1).
1. Объяснить методологическое значение кривой производственных возможностей.
2. Рассчитать альтернативные затраты производства единицы товара А.
3. Рассчитать альтернативные затраты производства единицы товара Б.
4. Объяснить закономерность изменения величин альтернативной стоимости.

Таблица 1.

Таблица данных для построения КПВ

Товар	Вариант производственной программы						
	1	2	3	4	5	6	7
А	0	7	12	16	19	21	22
Б	6	5	4	3	2	1	0
А в Б							
Б в А							

Решение

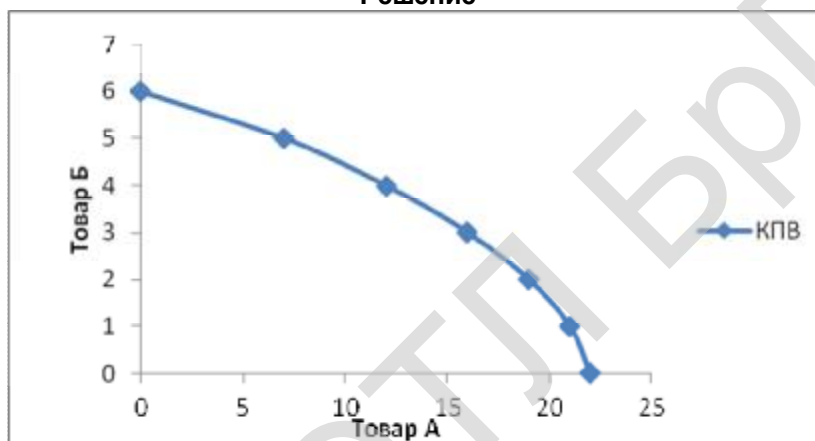


Рис. 1.3. График кривой производственных возможностей

Методологическое значение КПВ

Кривая (граница) производственных возможностей помогает определить любую комбинацию производства двух товаров предприятием:

1. При полной загрузке ресурсов (все точки на кривой).
2. При неполном использовании ресурсов (левее кривой).
3. Невозможное производство (правее кривой) из-за недостаточности ресурсов (рис. 1.3).

А также помогает определить объёмы производства товаров при увеличении ресурсов (смещение кривой вправо) и уменьшении ресурсов (смещение кривой влево).

Закономерность изменения величин альтернативной стоимости

Альтернативная стоимость товара или издержки на увеличение производство одного товара за счёт уменьшения другого возрастают. Эти издержки связаны с необходимостью дополнительных затрат, например, на переобучение рабочих, закупку сырья, переналаживание оборудования для производства большего количества одного из товаров. Альтернативная стоимость выражается в количестве товара, которым мы должны пожертвовать для увеличения производства другого.

$$ВИП_x = -\frac{\Delta B}{\Delta A} \quad ВИП_1 = \frac{5-6}{7-0} = -\frac{1}{7}; \quad ВИП_2 = \frac{4-5}{12-7} = -\frac{1}{5}; \text{ и т.д.}$$

Расчёт альтернативных затрат

Товар	Вариант						
	1	2	3	4	5	6	7
А	0	7	12	16	19	21	22
Б	6	5	4	3	2	1	0
А в Б		1/7	1/5	1/4	1/3	1/2	1/1
Б в А	7/1	5/1	4/1	3/1	2/1	1/1	

ЗАДАЧИ ПО МИКРОЭКОНОМИКЕ

Задача 1. На рынке товара X известны функции 3 покупателей и 3 продавцов.

$$Qd_1 = 2 - 0,2P$$

$$Qs_1 = -0,6 + 0,5P$$

$$\begin{aligned} Q_{d2} &= 1,5 - 0,2P & Q_{s2} &= -0,2 + 0,5P \\ Q_{d3} &= 1,5 - 0,6P & Q_{s3} &= -0,2 + P \end{aligned}$$

Определите равновесную рыночную цену и равновесный объем продукции

Решение:

Определяем функцию рыночного спроса аналитическим способом:

$$Q_d = 5 - P \quad (Q_{d1} + Q_{d2} + Q_{d3})$$

Определяем функцию рыночного предложения аналитическим способом:

$$Q_s = -1 + 2P \quad (Q_{s1} + Q_{s2} + Q_{s3})$$

Определяем равновесную цену и равновесный объем продукции

$$Q_d = Q_s; \quad 5 - P = -1 + 2P; \quad P_e = 2 \quad Q_e = 3$$

Задача 2. Даны рыночные функции спроса и предложения: $Q_d = 5 - P$ и $Q_s = -1 + 2P$. Определите математически общественную выгоду торговли.

Решение:

$$Q_d = 5 - P; \quad Q_s = -1 + 2P; \quad Q_d = Q_s; \quad 5 - P = -1 + 2P; \quad P_e = 2 \quad Q_e = 3$$

$$P_d \text{ max: } 5 - P = 0 \quad P_d \text{ max} = 5; \quad P_s \text{ min: } -1 + 2P = 0 \quad P_s \text{ min} = 0,5$$

$$\text{Излишек покупателя} = \frac{1}{2} \times (P_d \text{ max} - P_e) \times Q_e = \frac{1}{2} (5 - 2) \times 3 = 4,5$$

$$\text{Излишек продавца} = \frac{1}{2} \times (P_e - P_s \text{ min}) \times Q_e = \frac{1}{2} (2 - 0,5) \times 3 = 2,25$$

$$\text{Общественная выгода торговли} = 4,5 + 2,25 = 6,75$$

Задача 3. Дана функция спроса $Q_D = 8 - 0,5P$. Определить коэффициент прямой эластичности спроса по цене, если цена равна 6 ден. ед.

Решение

Находим объем спроса: $Q_D = 8 - 0,5P = 8 - 0,5 \times 6 = 5$ млн. шт. Затем коэффициент прямой эла-

стичности спроса по цене: $e_i = \frac{dQ_D}{dP} \times \frac{P}{Q_D} = -0,5 \times \frac{6}{5} = -0,6$. Так как коэффициент эластичности по

модулю меньше 1, то спрос на данный товар неэластичен.

Задача 4. Определите коэффициент эластичности спроса по доходу, при условии, что доход покупателя уменьшается с 30 рублей до 25, а объем спроса на благо X увеличивается с 4 кг до 7 кг. К какой группе товаров относятся благо X?

Решение

$$E = \frac{\Delta Q}{\Delta I} \cdot \frac{I}{Q} = \frac{7-4}{25-30} \cdot \frac{30}{4} = -\frac{18}{4} < 1 \text{ - товар X - низкокачественный}$$

Задача 5. Предположим, что функция спроса на товар А имеет вид: $Q_{dX} = 240 - 2P_A + 3P_B$, где А и В – взаимосвязанные товары. Рассчитайте коэффициент перекрестной эластичности спроса на товар А, если $P_A = 20$, $P_B = 50$.

Определяем коэффициент перекрестной эластичности спроса

Решение:

$$Q_d = 240 - 2 \times 20 + 3 \times 50 = 350$$

$$E = \frac{\partial Q_a}{\partial P_b} \frac{P_b}{Q_a} = 3 \cdot \frac{50}{350} = \frac{150}{350} = \frac{3}{7} > 0 \text{ товары являются взаимозаменяемыми}$$

Задача 6. Производственная функция фирмы имеет вид: $Q = 24X - 3X^2$, где X – ресурс. Найдите уравнения среднего и предельного продукта ресурса.

Решение:

$$AP_x =$$

$$MP_x = (MP_x = TP_x')$$

Задача 7. Известна функция общих издержек производителя $TC = 0,1Q^2 + 0,3Q + 2$. Вывести функции TFC, TVC и MC.

Решение:

$$TC = TFC + TVC$$

$$TFC = 2;$$

$$TVC = 0,1Q^2 + 0,3Q;$$

$$MC = TC'(Q) = 0,2Q + 0,3;$$

Задача 8. Известна функция спроса: $Q_d = 5 - P$. Найдите формулы общей выручки, предельной выручки и объём продукции, при котором достигается максимальная выручка.

Решение:

$$Q_d = 5 - P, P = 5 - Q, TR = PQ = (5 - Q) \times Q = 5Q - Q^2$$

$$MR = TR'(Q) = 5 - 2Q$$

Максимальная выручка продавца достигается при $MR = 0$

$$MR = 5 - 2Q = 0 \quad Q = 2,5$$

ЗАДАЧИ ПО МАКРОЭКОНОМИКЕ

Задача 1. Имеются следующие данные, характеризующие экономику определённый год (данные условные). Рассчитайте ВВП по расходам, ВВП по доходам, НД (национальный доход), личный доход, личный располагаемый доход. (в млрд. руб.)

Чистые частные инвестиции - 32

Индивидуальные налоги - 39

Трансферты - 19

Чистые косвенные налоги на бизнес - 8

Налоги на прибыль корпораций - 11

Расходы на личное потребление - 217

Стоимость потребленного капитала - 7

Экспорт - 15

Импорт - 17

Дивиденды - 15

Государственные расходы на товары и услуги - 51

Нераспределенная прибыль корпораций - 10

Взносы на социальное страхование - 4

Процент за кредит - 20

Рента - 50

Заработная плата - 170

Доходы от собственности - 14

Решение

ВВП по расходам = потребительские расходы + валовые инвестиции + государственные закупки товаров и услуг + чистый экспорт

Валовые инвестиции = чистые инвестиции + стоимость потребленного капитала

Чистый экспорт = экспорт - импорт

ВВП по доходам = заработная плата + прибыль + рента + проценты + амортизация + чистые косвенные налоги на бизнес.

Прибыль корпораций = нераспределенная прибыль + налог на прибыль + дивиденды

Проценты = доход от собственности + процент по кредитам

$$\text{ВВП по расходам} = 217 + (32 + 7) + 51 + (15 - 17) = 305$$

$$\text{ВВП по доходам} = 170 + (11 + 10 + 15) + 50 + (14 + 20) + 7 + 8 = 305$$

ЧВП = ВВП – амортизационные отчисления (стоимость потребленного капитала)

$$\text{ЧВП} = 305 - 7 = 298$$

НД = ЧВП – чистые косвенные налоги на бизнес

НД = заработная плата + прибыль + рента + проценты

$$\text{НД} = 298 - 8 = 290$$

$$НД = 170 + (11 + 10 + 15) + 50 + (14 + 20) = 290$$

ЛД = НД – взносы на социальное страхование – нераспределённая прибыль – налог на прибыль + трансферты + проценты по государственным облигациям

$$ЛД = 290 - 4 - 10 - 11 + 19 + 0 = 284$$

ЛРД = ЛД – индивидуальные налоги.

$$ЛРД = 284 - 39 = 245$$

Задача 2. Предположим, что в стране производятся только три товара — ананасы, джинсы и компакт-диски:

Товары	2001 г.		2002 г.	
	Цена, дол.	Количество, шт.	Цена, дол.	Количество, шт.
Ананасы	4	25	6	20
Джинсы	20	8	15	14
Комп-пакт-диски	5	15	7	12

Если 2001 г. - базовый, определите: а) номинальный и реальный ВВП 2001 г.; б) номинальный и реальный ВВП 2002 г.; в) индексы Ласпейреса и Пааше 2002 г.; г) темп инфляции в 2002 г., рассчитанный по дефлятору ВВП.

Решение

Если 2001 год базовый, то номинальный и реальный ВВП этого года совпадают

Таким образом, в 2001 году ВВП_н = ВВП_р = 4*25 + 20*8 + 5*15 = 100 + 160 + 75 = 335

В 2002 году ВВП_н = 6*20 + 15*14 + 7*12 = 120 + 210 + 94 = 424

Реальный ВВП в 2002 году – это ВВП, рассчитанный в ценах базисного года, то есть 2001 года

В нашем случае, ВВП_р = 4*20 + 20*14 + 5*12 = 80 + 280 + 60 = 420

Индекс Ласпейреса = (6*25 + 15*8 + 7*15) / (4*25 + 20*8 + 5*15) = 375 / 335 = 1,12

Таким образом, увеличение уровня цен по индексу Ласпейреса составило 12%

Индекс Пааше = (6*20 + 15*14 + 7*12) / (4*20 + 20*14 + 5*12) = 424 / 420 = 1,009

Таким образом, увеличение уровня цен по индексу Пааше составило менее 1%

Темп инфляции = (1,009 - 1) / 1 = 0,009 или 0,9%

Задача 3. Потребительские расходы (С) — 3800 млрд дол., государственные закупки товаров и услуг (G) — 900 млрд дол., трансферты — 70 млрд дол., инвестиции в основной капитал — 650 млрд дол., инвестиции в жилищное строительство — 200 млрд дол., экспорт — 25 млрд дол., импорт — 40 млрд дол. Определить ВВП по методу расходов.

Решение

$$ВВП = С + I + G + X_n$$

$$В\ нашем\ случае: ВВП = 3800 + 900 + (650 + 200) + (25 - 40) = 5535$$

Задача 4. Предположим, ВВП в 2013 году был равен 5000 млрд. рублей. Уровень цен, рассчитанный по индексу Пааше, повысился на 25%. Определить Реальный ВВП в 2013 году

Решение

Индекс Пааше отражает дефлятор ВВП. Таким образом, ВВП_р = ВВП_н / дефлятор

$$В\ нашем\ случае: ВВП = 5000 / 1,25 = 4000\ млрд.$$

Задача 5. Имеется следующая информация о состоянии рынка труда: численность занятых 90 млн. человек, численность безработных – 10 млн. человек

а) рассчитайте уровень безработицы;

б) месяц спустя, из 90 млн. человек, имевших работу, были уволены 0,5 млн. человек, 1 млн. из числа официально зарегистрированных безработных прекратили поиски работы. Определить, каковы теперь численность занятых, количество безработных и уровень безработицы.

Решение

Уровень безработицы (U) = Количество безработных / Экономически активное население * 100%

Экономически активное население (ЭАН) = Количество безработных + Количество занятых

а) В нашем случае, ЭАН = 90 + 10 = 100 млн. человек

$$Уровень\ безработицы\ (U) = 90 / 100 * 100\% = 9\%$$

б) Количество занятых = 90 - 0,5 = 89,5 млн. человек

Количество безработных = $10 + 0,5 - 1 = 9,5$ млн. человек
Экономически активное население (ЭАН) = $89,5 + 9,5 - 1 = 98$ млн. человек
Уровень безработицы (U) = $9,5 / 98 * 100\% = 9,69\%$

Задача 6. Численность трудоспособного населения составляет 80 млн человек, из них: студенты дневного отделения — 4 млн; пенсионеры — 6 млн; домохозяйки — 2,5 млн; бродяги — 0,5 млн; заключенные — 0,7 млн; заняты неполный рабочий день и ищут работу — 0,8 млн. Общая численность уволенных и уволившихся 10 млн человек, из них: 5% отчаялись и прекратили поиск работы; 0,2 млн человек уже нашли работу, но еще не приступили к ней; 0,1 млн человек ждут восстановления на работе. Кроме того, 3 млн человек впервые появились на рынке труда. Определите: а) общую численность безработных; б) численность не включаемых в рабочую силу; в) численность занятых.

Решение

- а) Количество безработных = $10 - 10 * 0,05 + 3 = 12,5$ млн. человек
б) Экономически неактивное население (ЭНАН) = $4 + 6 + 2,5 + 0,5 + 0,7 + (10 * 0,05) = 14,2$ млн человек
в) Количество занятых = $80 - 14,2 - 12,5 = 53,3$ млн. человек

Задача 7. Уровень безработицы в текущем году составил 7,5%, а фактический ВВП — 1665 млрд дол. Естественный уровень безработицы — 5%. Определите величину потенциального ВВП, если коэффициент Оукена равен 3.

Решение

У – фактический ВВП, У* - потенциальный ВВП, u – фактический уровень безработицы, u* - естественный уровень безработицы
Согласно закону Оукена, $(U^* - U) / U^* = \text{коэффициент Оукена} * (u - u^*)$
В нашем случае, $(U^* - 1665) / U^* = 3 * (0,075 - 0,05)$
Выражая У*, получим $U^* = 1800$ млрд. дол.

Задача 8. Уровень безработицы в текущем году составил 6,5%. Естественный уровень безработицы — 5%, а коэффициент Оукена — 2. Потенциальный ВВП равен 2550 млрд дол. Определите отставание ВВП (в %) и потери ВВП, вызванные циклической безработицей (в млрд дол.).

Решение

Согласно закону Оукена, $(2550 - U) / 2550 = 2 * (0,065 - 0,05)$

Выражая U, получим $U = 2473,5$

Таким образом, отставание ВВП = $2550 - 2473,5 = 76,5$ млрд. дол. либо 3%

Второй способ решения данной задачи заключается в том, что отставание фактического ВВП от потенциально возможного в процентах есть превышение фактического уровня безработицы над естественным (уровень циклической безработицы), умноженное на коэффициент Оукена:

Отставание % = $(6,5 - 5) * 2 = 3\%$ либо Потери ВВП = $2550 * 0,03 = 76,5$ млрд. дол.

Задача 9. Вы собираетесь дать свои деньги в долг и хотели бы получать реально 7% годовых. Ожидаемый уровень инфляции — 120%. Какую номинальную ставку процента вы должны назначить?

Решение

Реальная процентная ставка равна = Номинальная процентная ставка – Уровень инфляции

Номинальная процентная ставка = $20\% + 7\% = 27\%$

ОСНОВНЫЕ ТЕРМИНЫ ПО КУРСУ «ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ»

АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ (ВМЕНЕННЫЕ) ИЗДЕРЖКИ (opportunity (economic) costs) – денежные доходы, которыми жертвует экономический субъект

БАЗОВЫЙ ГОД (base year) – год, принимаемый за основу, при построении индексов цен.

БЮДЖЕТНЫЙ ДЕФИЦИТ (budget deficit) – сумма превышения расходов правительства над доходами в каждый данный год.

БЮДЖЕТНЫЙ ПРОФИЦИТ (budget proficit) – сумма превышения доходов над расходами правительства в каждый данный год.

ВАЛОВОЙ ВНУТРЕННИЙ ПРОДУКТ (ВВП, gross domestic product) – совокупная рыночная стоимость всех конечных товаров и услуг, произведённых в экономике данной страны в пределах её территории в течение одного года независимо от национальной принадлежности производителя.

ВАЛОВОЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПРОДУКТ (ВНП, gross national product) – совокупная рыночная стоимость всех конечных товаров и услуг, произведённых национальной экономикой в течение одного года независимо от места расположения.

ВЕЛИЧИНА ПРЕДЛОЖЕНИЯ (quantity supplied – Qs) – количество данного товара, которое производители готовы предложить на рынок при данных ценах, в данное время и данном месте.

ВЕЛИЧИНА СПРОСА (quantity demanded – Qd) – количество данного товара, которое покупатели готовы приобрести при данных ценах, в данное время и данном месте.

ВЗАИМОДОПОЛНЯЮЩИЕ ТОВАРЫ (complementary goods) — товары, для которых существует обратная зависимость между ценами на один товар и спросом на другой.

ВЗАИМОЗАМЕНЯЕМЫЕ ТОВАРЫ (substitute goods) – товары, для которых существует прямая зависимость между ценами на один товар и спросом на другой.

ДЕФЛЯТОР ВНП (GNP deflator) – показатель общего уровня цен, рассчитанный как отношение реального объема валового национального продукта (ВНП) к номинальному ВНП.

ДЕФЛЯЦИЯ (deflation) — снижение общего уровня цен; процесс, противоположный инфляции.

ДОБАВЛЕННАЯ СТОИМОСТЬ (value added) – разница между стоимостью произведенной предприятием (или отраслью) продукцией и стоимостью приобретенной промежуточной продукции.

ДОЛГОСРОЧНЫЙ ПЕРИОД (long run) – период, достаточный для того, чтобы фирма могла изменить объемы всех используемых ею факторов производства.

ДОХОД (revenue) – общая сумма денег, получаемых экономическим субъектом в течение какого-либо периода времени.

ЕСТЕСТВЕННЫЙ УРОВЕНЬ БЕЗРАБОТИЦЫ (natural rate of unemployment) – уровень безработицы в условиях полной занятости в экономике.

ЗАКОН ОУКЕНА (Okun' law) – обратная зависимость между уровнем безработицы и реальным объемом ВНП, показывающая, что увеличение уровня фактической безработицы (U) относительно ее естественного уровня (U^*) на один процент приводит к отставанию реального объема производства на 2,5%.

ЗАКОН СПРОСА (law of demand) – если цена на какой-либо товар увеличивается и при этом все прочие параметры остаются неизменными, то величина спрос на данный товар будет уменьшаться

ЗАКОН УБЫВАЮЩЕЙ ОТДАЧИ (law of diminishing returns) – принцип, согласно которому дополнительное использование переменного ресурса при неизменном количестве постоянного ресурса ведет, начиная с некоторого момента времени к сокращению предельной отдачи или предельного продукта.

ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА (wage) – цена труда (услуг труда) в единицу времени (час, день и т.д.).

ИЗДЕРЖКИ (costs) — расходы фирмы на производство товаров или услуг в течение определенного периода времени.

ИЗЛИШЕК ПОТРЕБИТЕЛЯ (consumer's surplus) – дополнительная выгода от торговли, которую получает покупатель. Он определяется как разница между ценой спроса и равновесной рыночной ценой товара

ИЗЛИШЕК ПРОИЗВОДИТЕЛЯ (producer's surplus) – дополнительная выгода от торговли, которую получает продавец. Он определяется как разница между минимальной ценой производителя и равновесной рыночной ценой.

ИЗОКВАНТА (isoquant) – линия, которая показывает все возможные комбинации ресурсов для производства данного объема выпуска продукции.

ИЗОКОСТА (isocost line) – линия, которая показывает все комбинации экономических ресурсов, которые фирма может приобрести с учетом рыночных цен на ресурсы и полном использовании своего бюджета.

ИНДЕКС ЦЕН (price index) – индекс, показывающий динамику изменения цен, используется для пересчета номинального объема производства (дохода) в реальный объем (доход).

ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ЧАСТНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ (individual proprietorship) – одна из форм предпринимательской деятельности; фирма, принадлежащая одному владельцу

ИНФЛЯЦИЯ (inflation) – повышение общего уровня цен в экономике.

ИНФЛЯЦИЯ ИЗДЕРЖЕК (cost-push inflation) – инфляция, вызываемая уменьшением совокупного предложения в результате роста издержек производства.

ИНФЛЯЦИЯ СПРОСА (demand-pull inflation) – инфляция, вызываемая увеличением совокупного спроса.

КАПИТАЛ (capital) – инвестиционные ресурсы, средства производства; факторы производства, созданные человеком в процессе производства. Финансовый капитал (финансовые активы) к факторам производства не относится.

КОМАНДНАЯ ЭКОНОМИКА (command economy) — экономическая система, в которой материальные ресурсы являются государственной собственностью, а направление и координация экономической деятельности общества осуществляются посредством централизованного планирования.

КРАТКОСРОЧНЫЙ ПЕРИОД (short run) — период времени, в течение которого фирма не может изменить количество хотя бы одного производственного ресурса.

КРИВАЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ (production possibilities curve) — кривая, показывающая возможные комбинации производства двух продуктов в условиях полной занятости, полного использования всех экономических ресурсов, неизменной технологии и постоянного запаса ресурсов. Данная кривая позволяет графически проиллюстрировать необходимость выбора в условиях ограниченности ресурсов и наличие возрастающих альтернативных издержек.

МАСШТАБ ПРОИЗВОДСТВА (см. *Эффект масштаба производства*)

МИКРОЭКОНОМИКА (microeconomics) – часть теоретической экономики, изучающая отдельных экономических субъектов (отдельных потребителей, отдельных фирм, государства) в процессе производства, обмена и потребления товаров и услуг в целях удовлетворения своих неограниченных *потребностей* посредством ограниченных *ресурсов*.

МОДЕЛЬ (model) – упрощенное представление экономической действительности, позволяющее выделить наиболее главное в сжатой компактной форме (например, с помощью графиков и уравнений) или точное описание упрощенной воображаемой экономики.

МОНОПОЛИСТИЧЕСКАЯ КОНКУРЕНЦИЯ (monopolistic competition) – рынок, на котором действует значительное количество фирм, производящих дифференцированную продукцию;

МОНОПОЛИЯ (monopoly) – рынок, на котором действует один продавец и имеются значительные входные барьеры.

НЕСОВЕРШЕННАЯ КОНКУРЕНЦИЯ (imperfect competition) — все рынки, на которых условия совершенной конкуренции не выполняются: *монополия, монополия, монополистическая конкуренция, олигополия и олигополия*; рынки, на которых покупатели или продавцы способны в одностороннем порядке влиять на рыночные цены.

НЕЯВНЫЕ ИЗДЕРЖКИ (implicit costs) — определяются стоимостью *внутренних ресурсов*, т.е. ресурсов, *находящихся в собственности* данной фирмы. Примером неявных издержек для предпринимателя может быть заработная плата, которую он мог бы получать, работая по найму.

НОМИНАЛЬНЫЙ ДОХОД (nominal) — измеряемый в текущих ценах, не пересчитанный с учетом инфляции.

НОРМАЛЬНАЯ ПРИБЫЛЬ (normal profit) — часть совокупных издержек фирмы; платежи, которые фирма должна осуществлять, чтобы приобрести и удержать предпринимательский талант; минимальный доход, которым должны вознаграждаться предпринимательские способности; *вмененные издержки*.

НОРМАТИВНАЯ ЭКОНОМИКА (normative economics) – подход к оценке экономических явлений с точки зрения того, какой должны быть экономика, цели экономического развития, экономическая политика.

ОБЩИЕ (СОВОКУПНЫЕ) ИЗДЕРЖКИ (total cost – TC) – суммарные затраты предприятия на приобретение необходимых ему экономических ресурсов (факторов производства);

ОБЩИЙ ДОХОД (СОВОКУПНЫЙ) (total revenue – TR) – совокупные поступления фирмы от реализации своей продукции.

ОБЩИЙ ПРОДУКТ (СОВОКУПНЫЙ) (total product – TP) – общий объем продукции, произведенной предприятием за определенный период времени.

ОГРАНИЧЕННОСТЬ РЕСУРСОВ (scarce resources) – невозможность одновременного и полного удовлетворения всех потребностей всех членов общества.

ОЛИГОПОЛИЯ (oligopoly) – рынок, на котором действует небольшое количество крупных фирм, производящих как однородную так и дифференцированную продукцию.

ОТРИЦАТЕЛЬНЫЙ ЭФФЕКТ МАСШТАБА ПРОИЗВОДСТВА (decreasing returns to scale or diseconomies of scale) – прирост объема выпуска меньше, чем прирост затрат, выражается в увеличении долгосрочных средних общих издержек при росте масштаба производства.

ПАРТНЕРСТВО (ТОВАРИЩЕСТВО) (partnership) – одна из форм организации предпринимательской деятельности; фирмы, которой владеют и которой управляют два лица и более.

ПЕРЕКРЕСТНАЯ ЦЕНОВАЯ ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА (cross-price elasticity of demand) — характеризует процентное изменение величины спроса на один товар при изменении цены другого товара на 1%. Используется для характеристики взаимодополняющих и взаимозаменяющих товаров.

ПЕРЕМЕННЫЕ ИЗДЕРЖКИ (variable cost) – издержки, общая величина которых зависит от изменения объема выпуска.

ПЕРЕМЕННЫЙ ФАКТОР ПРОИЗВОДСТВА (RESOURCE) (variable resource) – ресурс, количество которого можно изменять.

ПОЗИТИВНАЯ ЭКОНОМИКА (positive economics) — направление в экономической теории, предполагающее объяснение и прогнозирование экономических явлений, изучение общеэкономических закономерностей, на основе которых формируются принципы экономического поведения, выявление причинно-следственной или функциональной связи между явлениями.

ПОЛНАЯ ЗАНЯТОСТЬ (full employment) – уровень занятости, при которой существует лишь фрикционная и структурная безработица, но отсутствует циклическая безработица (и когда реальный национальный продукт равен потенциальному).

ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЙ ЭФФЕКТ МАСШТАБА ПРОИЗВОДСТВА (increasing returns to scale or economies of scale) – прирост объема выпуска больше, чем прирост затрат, выражается в снижении долгосрочных средних общих издержек при росте масштаба производства.

ПОСТОЯННЫЕ ИЗДЕРЖКИ (fixed cost) – затраты фирмы, величина которых не меняется при изменении объемов выпуска фирмы.

ПОСТОЯННЫЙ ФАКТОР ПРОИЗВОДСТВА (RESOURCE) (fixed resource) – ресурс, количество которого фирма не может изменить.

ПОСТОЯННЫЙ ЭФФЕКТ МАСШТАБА ПРОИЗВОДСТВА – прирост объема выпуска равен приросту затрат, выражается в постоянной величине долгосрочных средних общих издержек при росте масштаба производства

ПОТРЕБНОСТЬ (needs, wants) — объективная нужда человека или группы людей в чем-либо, необходимом для поддержания жизнедеятельности и развития организма и личности, (см. *Теория иерархии потребностей Маслоу*),

ПРЕДЕЛЬНАЯ НОРМА ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ЗАМЕЩЕНИЯ (Marginal Rate of Technical Substitution — MRTS) – количество одного ресурса, которое должно быть сокращено в обмен на увеличение другого ресурса на единицу, с тем чтобы объем производства фирмы остался неизменным.

ПРЕДЕЛЬНЫЕ ИЗДЕРЖКИ (marginal cost — MC) – прирост общих издержек фирмы от производства одной дополнительной единицы продукции.

ПРЕДЕЛЬНЫЙ ДОХОД (marginal revenue – MR) – прирост общего дохода фирмы от продажи одной дополнительной единицы производимой ею продукции.

ПРЕДЕЛЬНЫЙ ПРОДУКТ (marginal product – MP) какого-либо фактора – дополнительный объем выпуска, получаемый при увеличении затрат данного фактора на единицу.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЕ СПОСОБНОСТИ (entrepreneurial ability) — один из важнейших экономических ресурсов. Предполагает способность человека: 1) организовать производство и выпуск товаров и услуг путем соединения всех прочих ресурсов; 2) принимать основные решения по управлению производством и ведению бизнеса; 3) рисковать своими денежными средствами, временем, трудом, деловой репутацией; 4) быть новатором, т.е. внедрять новые технологии, новые продукты, методы организации производства.

ПРИБЫЛЬ (profit) – величина превышения доходов фирмы над ее издержками; доход собственника предпринимательского таланта.

ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ФУНКЦИЯ (production function) – отражает зависимость между количеством применяемых ресурсов и максимально возможным объемом выпускаемой продукции в единицу времени.

РАВНОВЕСНАЯ ЦЕНА (equilibrium price) – цена, при которой величина рыночного спроса равна величине рыночного предложения.

РАВНОВЕСНОЕ СОСТОЯНИЕ (equilibrium position) – такое состояние рынка, при котором рыночный спрос равен рыночному предложению и не возникает тенденций к изменению.

РАВНОВЕСНЫЙ ОБЪЕМ (equilibrium quantity) — величина рыночного спроса и величина рыночного предложения при равновесной цене.

РЕНТА (rent) — 1) разница между доходом фактора производства и минимальной суммой, необходимой для удержания фактора в данной сфере использования; 2) доход собственника природных ресурсов, земли.

РЕСУРСЫ (resource) — совокупность всех материальных благ и услуг, используемых человеком для производства необходимой ему продукции.

РЫНОК (market) — особая форма взаимоотношений между отдельными, самостоятельно принимающими решения хозяйственными субъектами, между покупателями и продавцами,

РЫНОЧНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ (market supply) – суммарное предложение какого-либо товара со стороны всех производителей; сумма величин индивидуального предложения данного товара при разных ценах.

РЫНОЧНЫЙ СПРОС (market demand) — суммарный спрос на какой-либо товар со стороны всех потенциальных потребителей; сумма величин индивидуального спроса, предъявляемого каждым потребителем на данный товар при разных ценах.

РЫНОЧНАЯ ЭКОНОМИКА (market economy) — экономическая система, основанная на частной собственности и использовании механизма спроса и предложения для решения основных экономических вопросов.

СМЕШАННАЯ ЭКОНОМИКА (mixed economy) — экономическая система, основанная на различных формах собственности и хозяйственное развитие которой регулируется рынком, традициями и централизованными решениями.

СОВЕРШЕННАЯ КОНКУРЕНЦИЯ (perfect competition) — рынок, на котором действует значительное количество независимых друг от друга производителей, выпускающих однородную продукцию, отсутствуют неценовая конкуренция и барьеры на пути вхождения новых фирм.

СОВОКУПНЫЙ СПРОС (aggregated demand — AD) — сумма расходов домашних хозяйств, фирм, государства и внешнего сектора.

СОВОКУПНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ (aggregated supply — AS) — это совокупный объем национального продукта, который произведен в стране при данном уровне цен.

СПРОС (demand) — платежеспособная потребность, желание и возможность экономического субъекта купить то или иное количество данного товара.

СРЕДНИЕ ОБЩИЕ (СОВОКУПНЫЕ) ИЗДЕРЖКИ (average total cost — ATC) — объем совокупных издержек, приходящихся на единицу выпускаемой продукции.

СРЕДНИЕ ПЕРЕМЕННЫЕ ИЗДЕРЖКИ (average variable cost — AVC) — объем переменных издержек на единицу выпускаемой продукции.

СРЕДНИЕ ПОСТОЯННЫЕ ИЗДЕРЖКИ (average fixed cost — AFC) — объем постоянных издержек на единицу выпускаемой продукции.

СРЕДНИЙ ДОХОД (average revenue — AR) — величина совокупного дохода фирмы, приходящаяся на единицу выпускаемой продукции.

СРЕДНИЙ ПРОДУКТ (average product — AP) какого-либо фактора производства — объем выпуска продукции, приходящийся на единицу используемого фактора.

ТРАДИЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА (traditional economy) — экономическая система, в которой традиции, опыт, обычаи определяют практическое использование производственных ресурсов.

ТРУД (labour) — совокупность физических и умственных способностей человека, затрачиваемых при производстве товаров и услуг.

ЭЛАСТИЧНОСТЬ (elasticity) — отношение процентного изменения одной переменной, например А, к процентному изменению другой переменной В. Для количественной оценки эластичности используют коэффициент эластичности. Наиболее часто используются *эластичность спроса по цене, эластичность спроса по доходу, эластичность предложения по цене, перекрестная (объемная) эластичность спроса и перекрестная ценовая эластичность спроса.*

ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА ПО ДОХОДУ (income elasticity of demand) — характеризует процентное изменение величины спроса на товар при изменении дохода потребителя на 1%.

ЭЛАСТИЧНОСТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ЦЕНЕ (price elasticity of supply) — характеризует процентное изменение величины предложения товара при изменении его цены на 1%.

ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА ПО ЦЕНЕ (price elasticity of demand) — характеризует процентное изменение величины спроса на товар при изменении его цены на 1%.

ЭФФЕКТ МАСШТАБА ПРОИЗВОДСТВА (economies of scale) — процесс увеличения выпуска производства за счет увеличения использования всех производственных ресурсов, или изменения масштаба производства;

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА (productive efficient) — производство товаров с наименьшими издержками; использование минимального количества ресурсов для данного объема выпуска.

ЯВНЫЕ ИЗДЕРЖКИ (explicit cost) — определяются суммой расходов предприятия на оплату и приобретение ресурсов у внешних поставщиков.

ОСНОВНЫЕ СОКРАЩЕНИЯ, КОТОРЫЕ ИСПОЛЬЗУЮТСЯ В КУРСЕ «ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ»*

Буквенный символ (обозначение)	Английское значение	Русское значение
МИКРОЭКОНОМИКА		
AFC	Average fixed cost	Средние постоянные издержки

AP	Average product	Средний продукт
AP _L	Average product of labor	Средний продукт труда
AR	Average revenue	Средний доход
ATC	Average total cost	Средние общие (совокупные) издержки
AVC	Average variable cost	Средние переменные издержки
b (d)		Коэффициент наклона кривой спроса (предложения)
C	Cost	Издержки
D	Demand	Спрос
E	Elasticity	Коэффициент эластичности
E	Equilibrium	Равновесие
FC	Fixed cost	Постоянные издержки
I	Interest	Процент
I	Investment	Инвестиции
K		Капитал
L	Labor	Труд
MC	Marginal cost	Предельные издержки
MP	Marginal product	Предельный продукт
MR	Marginal revenue	Предельный доход
MRTS	Marginal rate of technical substitution	Предельная норма технологического замещения
P	Price	Цена
P _d		Цена спроса
P _e		Равновесная цена
P _s		Цена предложения
Q	Quantity	Объем, количество, величина
Q _d		Объем спроса
Q _e		Равновесный объем
Q _s		Объем предложения
R	1) Rent 2) Revenue	1) Рента 2) доход
R		Ставка процента (реальная)
S	Supply	Предложение
TC	Total costs	Общие (совокупные) издержки
TFC	Total fixed costs	Общие постоянные издержки
TP	Total product	Общий (совокупный) продукт
TR	Total revenue	Общий (совокупный) доход
TVC	Total variable costs	Общие переменные издержки
W	Wage	Заработная плата (номинальная)
«МАКРОЭКОНОМИКА»		
AD	Aggregated demand	Совокупный спрос
AS	Aggregated supply	Совокупное предложение
C	Consumption	Потребление
D	Depreciation	Амортизация (в системе нац. Счетов)
G	Government	Государственные расходы
GDP	Gross Domestic Product	Валовый внутренний продукт
GNP	Gross National Product	Валовый национальный продукт
I	Investment	Инвестиции
i	Interest	Ставка процента (номинальная)
I _g	Gross investment	Валовые инвестиции
I _n	Net investment	Чистые инвестиции
NX	Net Export	Чистый экспорт
P	Price	Общий уровень цен
Q	Quantity	Количество сделок в формуле MV= PQ
r	Rate (real interest rate)	Ставка процента (реальная)
t	Tax	Ставка налогообложения
T	Tax revenues	Налоговые поступления
U	Unemployment	Безработица
Un	Unemployment (natural)	Естественная безработица
V	Velocity of money	Скорость обращения денег
Y	Yield	Доход, выпуск

Учреждение образования

© «Брестский государственный технический университет», 2014

Учебное издание

Составитель: Медведева Гульнара Борангалиевна
Захарченко Людмила Анатольевна
Сметюх Александр Викторович

ОПОРНЫЙ КОНСПЕКТ ЛЕКЦИЙ ПО ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ ДЛЯ СТУДЕНТОВ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СПЕЦИАЛЬНОСТЕЙ ФАКУЛЬТЕТА ЗАОЧНОГО ОБУЧЕНИЯ

Ответственный за выпуск: Медведева Г.Б.

Редактор:

Корректор

Компьютерная вёрстка

Подписано к печати Формат . Уч. изд. л. Усл. п. л. . Тираж
экз. Заказ № . Отпечатано на ризографе учреждения образования
«Брестский государственный технический университет». 224017,
Брест, ул. Московская,267.

Кафедра ЭТЛ БрГТУ