

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

ОПОРНЫЙ КОНСПЕКТ ЛЕКЦИЙ

по дисциплине «Экономика»
для студентов неэкономических специальностей

Брест 2019

УДК 331

Опорный конспект лекций предназначен для студентов неэкономических специальностей дневной и заочной форм обучения Учреждения образования «Брестский государственный технический университет» с целью оказания помощи в изучении курса «Экономика».

Составители: Кочурко О. А., старший преподаватель кафедры ЭТЛ
Авдосенко С. Н., м.э.н. кафедры ЭТЛ

СОДЕРЖАНИЕ

ТЕМА 1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ: ПРЕДМЕТ И МЕТОД	4
ТЕМА 2. ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ, ОГРАНИЧЕННОСТЬ РЕСУРСОВ И ПРОБЛЕМА ВЫБОРА В ЭКОНОМИКЕ	7
ТЕМА 3. ТИПЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ	16
ТЕМА 4. РЫНОК: СТРУКТУРА И ИНФРАСТРУКТУРА РЫНКА	22
ТЕМА 5. СПРОС, ПРЕДЛОЖЕНИЕ, РЫНОЧНОЕ РАВНОВЕСИЕ	25
ТЕМА 6. ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ	31
ТЕМА 7. ОСНОВЫ ТЕОРИИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ	36
ТЕМА 8. ОСНОВЫ ПОВЕДЕНИЯ ФИРМЫ	41
ТЕМА 9. ИЗДЕРЖКИ, ДОХОД И ПРИБЫЛЬ ФИРМЫ	47
ТЕМА 10. ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ	54
ТЕМА 11. ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ФИНАНСЫ И ФИСКАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА	58
ТЕМА 12. ДЕНЬГИ И ДЕНЕЖНАЯ ПОЛИТИКА	61
ТЕМА 13. МОДЕЛЬ «СОВОКУПНЫЙ СПРОС – СОВОКУПНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ»	65
ТЕМА 14. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕСТАБИЛЬНОСТЬЮ	68
ТЕМА 15. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФУНКЦИИ ГОСУДАРСТВА. СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА	75

ТЕМА 1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ: ПРЕДМЕТ И МЕТОД

1.1. Экономика как сфера жизнедеятельности общества.

1.2. Предмет, функции и разделы экономической теории.

1.3. Методы экономического анализа.

1.1. Экономика как сфера жизнедеятельности общества

Когда первобытные люди изобрели каменный топор и лук, это была еще только техника, но не экономика. Но когда охотники, используя эти орудия труда, объединились для того, чтобы убить оленя, а затем разделить добытое мясо между собою, возникла экономическая деятельность. С совершенствованием производственных ресурсов (труда, капитала, земли, предпринимательской способности) и развитием общественного разделения труда она становится все сложнее. Вырабатываются определенные нормы и правила взаимодействия людей, формы организации и способы регулирования экономической деятельности, что составляет хозяйственную организацию общества. Взятые в единстве и взаимосвязи, такие составляющие хозяйственной деятельности, как ресурсы, хозяйственная организация и экономические отношения, образуют упорядоченную систему, которая называется **ЭКОНОМИКОЙ** и является объектом изучения экономической теории.

Как особая сфера жизнедеятельности общества, **ЭКОНОМИКА** – это прежде всего область специфических, постоянно усложняющихся связей и отношений между участниками экономической деятельности (экономическими субъектами).

В экономике выделяют:

➤ сферу материальной производственной деятельности, которая специализируется на создании продуктов, имеющих материальную форму. Большинство отраслей этой сферы, благодаря производству необходимых жизненных средств, составляют основу жизнедеятельности общества (промышленность, сельское хозяйство, строительство и т. д.);

➤ сферу создания услуг, которая отличается тем, что удовлетворение потребности неотделимо от деятельности. Эта сфера неоднородна, так как включает создание услуг в материальном (услуги ремонта и т. д.) и нематериальном (туризм, образование, деятельность в финансовых институтах и т. д.) производстве.

1.2. Предмет, функции и разделы экономической теории

Экономическая теория изучает хозяйственную жизнь общества. Так как последняя имеет множество проявлений, существует большое разнообразие в определении ее предмета в зависимости от того, какой аспект хозяйственной деятельности признается ключевым.

ПРЕДМЕТОМ экономической теории является эффективное размещение и использование ограниченных производственных ресурсов для удовлетворения безграничных потребностей людей.

Экономическая теория выполняет ряд **ФУНКЦИЙ**:

1. Познавательная функция.

Заключается в том, что экономическая теория раскрывает сущность экономических явлений и способствует формированию экономического мышления.

2. Методологическая функция.

Экономическая теория как наука относится к фундаментальным отраслям знания, так как она исследует наиболее общие закономерности функционирования экономики. По отношению к специальным экономическим дисциплинам – отраслевым экономикам, финансовой науке, маркетингу и др. – она является общей экономической наукой и занимает такое же положение, как, например, биология по отношению к агрономии, физика – к электротехнике и т. п. Знания и специфические методы исследования, вырабатываемые экономической теорией, используются конкретными экономическими дисциплинами.

3. Практическая функция.

Заключается в том, что открытые ею закономерности являются основой для выработки и осуществления экономической политики.

ОСНОВНЫЕ РАЗДЕЛЫ современной экономической теории:

1. Микроэкономика

Объектами выступают отдельные фирмы и домашние хозяйства, рынки потребительских товаров и производственных ресурсов (отрасли экономики), государство, корректирующее уже осуществленное через ценовой механизм размещение производственных ресурсов. Микроэкономика предполагает, что из равновесия отдельных потребителей (домашних хозяйств), производителей (фирм), рынков потребительских товаров и ресурсов складывается оптимальное равновесие всей экономической системы (общее экономическое равновесие). Она изучает механизмы размещения ограниченных ресурсов и распределения доходов и является основой для выработки микроэкономической политики.

2. Макроэкономика.

Исследует национальную экономику как единое целое, рассматривая в качестве объектов анализа поведение агрегированных экономических агентов (совокупного потребителя, совокупного производителя, государства), взаимодействующих на агрегированных рынках труда, товаров и услуг, денег. Она предполагает, что условия равновесия отдельных экономических субъектов и рынков еще не определяют оптимального равновесия всей экономической системы. Макроэкономика изучает механизмы развертывания различных форм макроэкономической нестабильности (экономических спадов, инфляции, безработицы, внешнеэкономической несбалансированности) и является основой для выработки макроэкономической политики.

3. Мировая экономика.

Мировая экономика имеет свой особый предмет исследования, поскольку развитие мирохозяйственных связей зависит от действия ряда специфических факторов. Предмет исследования международной экономики – проблемы, существующие при экономическом взаимодействии отдельных стран.

Различают два вида **ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА** – позитивный и нормативный и, соответственно, позитивную и нормативную экономическую теорию.

Позитивная экономическая наука независима от нормативных суждений, ее задачей является создание системы обобщений, которые можно использовать

для корректных предсказаний тех следствий, к которым приведет любое изменение обстоятельств.

Нормативная экономическая наука не является независимой от позитивной – любой политический вывод с необходимостью основывается на предсказании следствий того или иного образа действий, предсказании, которое должно опираться – явно или неявно – на позитивную теорию.

1.3. Методы экономического анализа

Экономическая теория как система знаний, объясняющих экономические явления и дающих целостное представление о наиболее существенных связях между экономическими переменными, основывается на применении целостной системы приемов, методов и принципов анализа.

1. Общелогические методы (приемы познания):

➤ Абстрагирование.

Оно состоит в отвлечении в процессе познания от несущественных сторон и выделении постоянных и характерных черт исследуемого объекта. С помощью метода абстракции формулируются научные понятия и категории, выражающие существенные стороны исследуемых объектов.

➤ Анализ.

Посредством применения этого метода экономическое явление расчленяется на его составные части, и каждая из этих частей исследуется отдельно.

➤ Синтез.

Посредством применения этого метода экономическая теория воссоздает единую целостную картину применения этого, соединив отдельные части в единое целое.

➤ Индукция.

Посредством применения этого метода экономическая теория обеспечивает переход от изучения единичных фактов (от частного, особенного) к общим положениям и выводам.

➤ Дедукция.

Делает возможным переход от наиболее общих выводов к относительно частным.

Невозможно одностороннее применение лишь анализа или синтеза, индукции или дедукции, эти методы познания должны применяться в единстве.

➤ Аналогия.

Это прием познания (метод), основанный на переносе одного или ряда свойств с известного явления на неизвестное. Аналогия играет важную роль в рождении новых идей и гипотез.

2. Приемы и методы эмпирического и конкретно-экономического анализа (наблюдение, описание, измерение, сравнение, группировки, моделирование, экспертные оценки).

3. Принципы теоретико-экономического исследования (экономический атомизм, экономический рационализм, «при прочих равных условиях», равновесный подход).

4. Методы теоретического исследования (системный подход, восхождение от абстрактного к конкретному, сочетание исторического и логического).

ТЕМА 2. ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ, ОГРАНИЧЕННОСТЬ РЕСУРСОВ И ПРОБЛЕМА ВЫБОРА В ЭКОНОМИКЕ

2.1. Потребности, ресурсы и факторы производства.

2.2. Понятие и классификация благ.

2.3. Фундаментальные вопросы экономического развития,
кривая производственных возможностей экономики.

2.4. Понятие вмененных издержек.

2.1. Потребности, ресурсы и факторы производства

Основой жизнедеятельности людей является их взаимодействие с природой, связанное с созданием и присвоением разнообразных благ.

Потребности являются исходным пунктом экономической деятельности людей, а их удовлетворение – её заключительным этапом.

ПОТРЕБНОСТИ – это нужда в жизненных (материальных и духовных) благах, необходимых для нормальной жизнедеятельности людей в тот или иной исторический период. Иногда их определяют как неудовлетворенность, испытываемую человеком, т. е. состояние, которое он стремится преодолеть, или чувство удовлетворения, которое он желает продлить.

Классификации потребностей:

1. Экономические потребности, удовлетворение которых непосредственно связано с экономической деятельностью, трудовыми усилиями людей. Экономические потребности ориентируют производство на создание благ для их удовлетворения. Удовлетворенная потребность является основой для последующего возникновения и возрастания потребностей, импульсом дальнейшего развития производства.

2. По функциональному назначению потребности делят на:

➤ Физические (материальные).

Они обеспечивают жизнедеятельность человека как биологического организма, присущи человеку от природы. Это потребность в пище, отдыхе, защите тела от неблагоприятных внешних воздействий: дождя, холода, жары;

➤ Духовные.

Они обуславливают развитие человека как личности и реализуются через его творчество, познание окружающего мира, приобщение к литературе, искусству.

➤ Социальные.

Они связаны с осознанием людьми своего места в обществе через участие в профессиональных союзах, партиях, благотворительных организациях.

3. С точки зрения носителей (субъектов) потребностей, различают потребности:

➤ общества в целом,

➤ социальных групп (коллективов, семей),

➤ отдельных личностей.

4. Выделяют также:

➤ Производственные потребности.

Это потребности в ресурсах — в сырье, оборудовании, производственных зданиях, работах определенной квалификации и т. п. Количественное и качественное выражение производственных потребностей зависит от состава и

объемов производства. Их удовлетворение происходит непосредственно в процессе производства при изготовлении продуктов;

➤ **Непроизводственные (личные) потребности.**

Их удовлетворение прямо связано с потреблением человека. Это потребности в продовольственных товарах (хлебе, мясе, молоке), промышленных изделиях (обуви, одежде), товарах длительного пользования (холодильниках, стиральных машинах, автомобилях) — во всем том, что необходимо для жизни и труда человека.

5. По значимости для жизнедеятельности выделяют:

➤ **Первичные потребности.**

К ним относят, прежде всего, материальные потребности, без удовлетворения которых жизнь человека практически невозможна (например, потребности в еде, одежде). Они не отменяются в течение длительного времени, но их напряженность быстро снимается, как только появляются средства для их удовлетворения. Первичные потребности не взаимозаменяемы и должны быть удовлетворены каждая в отдельности. Так, если человек испытывает голод, его не удовлетворит покупка еще одного пальто;

➤ **Вторичные потребности.**

К ним относят потребности в предметах не первой необходимости (потребность в посещении театра, кино, в чтении литературы). Вторичные потребности изменчивее (эластичнее), их удовлетворение можно отложить, но напряженность таких потребностей снижается медленнее, постепенно.

Деление потребностей на первичные и вторичные достаточно условно. Так, одежда, предназначенная для защиты от холода, может служить средством для подчеркивания социального статуса человека.

В современных условиях широко применяется **теория иерархии потребностей 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, признания и одобрения окружающих людей.

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

Две первые группы потребностей достаточно универсальны, присущи каждому человеку, хотя формы и способы их удовлетворения могут значительно различаться. Два последних уровня — это потребности более высокого порядка. Их удовлетворение требует, как правило, длительного промежутка времени, обусловленного получением образования, приобретением определенного статуса, а поэтому они более индивидуализированы и труднодостижимы. А. Маслоу полагал, что до

тех пор, пока не удовлетворены хотя бы на самом минимальном уровне потребности низшего порядка, потребности высшего уровня не возникают.

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. Он выражает объективную необходимость роста и совершенствования системы потребностей по мере развития общественного прогресса.

Итак, основой жизни человеческого общества является удовлетворение потребностей. Для того, чтобы жить, человек должен питаться, защищать себя от холода, иметь жилище. Где взять пищу, одежду, другие средства удовлетворения потребностей?

Их необходимо изготовить, т. е. произвести, т. к. в готовом виде они не существуют в природе. Поэтому люди работают -- преобразуя вещество природы, они приспособляют его для удовлетворения своих потребностей.

Следовательно, **производство** можно определить как любую деятельность человека, направленную на преобразование внешней среды в целях приобретения благ, служащих для удовлетворения его потребностей. Процесс производства, независимо от того, осуществляется ли он с применением простейших приспособлений, либо связан с высокими информационными технологиями, не может существовать без человека и предполагает потребление определенного количества ресурсов.

РЕСУРСЫ ПРОИЗВОДСТВА (от франц. «ressource» – вспомогательное средство) – это совокупность природных, социальных и духовных сил (возможностей), которые могут быть использованы в процессе создания благ (товаров, услуг).

Выделяют:

1. **Природные ресурсы** – часть естественной природы, которая используется или может быть использована обществом в целях удовлетворения его потребностей. Это могут быть благоприятные для сельскохозяйственного производства условия, выгодное географическое положение, запасы полезных ископаемых и пр. Часть из них, не пригодную для использования на конкретном отрезке времени, называют потенциальными природными ресурсами. Большинство природных ресурсов невозобновляемы, т. е. не могут быть воспроизведены после использования. Так, на Земле постепенно иссякают запасы полезных ископаемых.

2. **Материальные ресурсы** – все созданные человеком блага, сами являющиеся результатом производства. Это предприятия, транспортные системы, жилые дома – все, что создано для производства и потребления. Среди них важную роль играют орудия труда, эффективность которых характеризует степень овладения и подчинения сил природы производству благ и услуг.

3. **Трудовые (человеческие) ресурсы** – население в трудоспособном возрасте. Этот вид ресурсов рассматривается в социально-демографическом (пол, возраст), профессионально-квалификационном (слесари, токари и т. д.) и культурно-образовательном (образование) аспектах.

4. **Финансовые ресурсы** – денежные средства, которые используются для функционирования общественного производства. Их источники – временно свободный денежный капитал предприятий и фирм, налоги, сбережения населения и т. д.

Природные, материальные и трудовые ресурсы называют базовыми, поскольку их наличие в той или иной мере присуще любому обществу. Финансовые ресурсы являются производными, ибо возникают на рыночной ступени развития цивилизации.

Реально вовлеченные в процесс производства ресурсы называют **ФАКТОРАМИ ПРОИЗВОДСТВА**.

Они подразделяются на группы:

1. Земля составляет естественный и постоянный фактор, не являющийся результатом человеческой деятельности. Она характеризуется определенным плодородием и служит объектом для лесного и сельского хозяйства, на земле размещаются производственные и жилые сооружения, и, наконец, в ее недрах находятся залежи полезных ископаемых. Следует отметить, что значительная часть пригодных для возделывания земельных угодий стала таковыми только благодаря вырубке деревьев, осушению, дренажу и т. п. Поэтому – то, что мы называем землей, в известной мере является продуктом деятельности предыдущих поколений людей.

2. Труд – это интеллектуальная и физическая деятельность человека, направленная на изготовление благ и оказание услуг.

Характеристики труда:

➤ Продолжительность труда – это время, в течение которого человек трудится. Оно определяется физиологическими параметрами, соображениями морального и социального характера, а также, если речь идет о рабочем времени, законодательными актами.

➤ Интенсивность труда – это его напряженность, измеряемая затратами физической и умственной энергии человека в единицу времени.

➤ Производительность труда – это его плодотворность, определяемая количеством созданной продукции за час, день, неделю и т. д.

3. Капитал – все средства, используемые человеком для производства благ и оказания услуг. Процесс производства и накопления этих средств называется инвестированием, поэтому капитал иногда называют инвестиционным товаром.

Выделяют основной и оборотный капитал:

Основной капитал (основные фонды) – это капитал, многократно участвующий в процессе производства других благ и переносящий свою стоимость на готовый продукт по частям, по мере износа. Это здания, сооружения, оборудование, которые служат не один год и изнашиваются (теряют свою ценность) постепенно, в течение многих производственных циклов.

4. Предпринимательский фактор – представляет собой деятельность по координации и комбинированию других факторов производства в целях производства благ и услуг. Предприниматель соединяет, комбинирует остальные факторы производства – труд, землю и капитал в единый процесс производства, принимая основные, зачастую неординарные новаторские решения в процессе ведения бизнеса. Действуя в условиях неполной информации и неопределенности, предприниматель рискует: в случае успеха он получает прибыль, в противном случае – убытки.

2.2. Понятие и классификация благ

БЛАГАМИ являются все вещи и услуги, которые можно использовать для удовлетворения человеческих потребностей.

Созданные природой и находящиеся в изобилии блага называются свободными или естественными благами. Они не требуют затрат труда человека для своего производства, а, следовательно, потребляются бесплатно.

Экономическими благами считаются только те, которые можно получить в количестве, ограниченном по сравнению с потребностями. Эти блага иногда называют продуктами труда или экономическими продуктами.

Классификация экономических благ:

1. По типу конечного использования блага делятся:

➤ на потребительские (прямые).

Они непосредственно удовлетворяют потребности людей, поэтому называются предметами потребления. Это пища, одежда, жилые помещения;

➤ производственные (косвенные).

Они удовлетворяют потребности человека косвенно, через создание при их участии потребительских товаров. К ним относятся все средства производства: станки, машины, оборудование, здания, земля, предназначенная для сельскохозяйственной или иной производственной деятельности, а также навыки и квалификация людей.

2. Экономические блага могут быть:

➤ материальными – они имеют определенную натурально-вещественную форму, т. е. совокупность физических, химических и других свойств, которые можно увидеть, обонять и осязать;

➤ нематериальными – их увидеть невозможно, поскольку они существуют в форме деятельности (услуги);

➤ частными – ими могут пользоваться только те, кто за них заплатил;

➤ общественными – ими могут пользоваться все без исключения граждане страны (национальная оборона);

➤ взаимозаменяемыми (субституты) – они могут заменять друг друга в удовлетворении одной и той же потребности без уменьшения их полезности для потребителя. Так, потребность в жидкости можно удовлетворить водой, соком, чаем или кофе;

➤ взаимодополняемыми (комплементы) -- они всегда потребляются вместе, дополняя друг друга при удовлетворении потребности: нитка и иглолка, автомобиль и бензин.

Несмотря на то, что блага можно классифицировать по многим параметрам, всех их объединяет два свойства: полезность и редкость. **Полезность** – это способность блага удовлетворять человеческие потребности. **Редкость** – это превышение объема потребностей над тем количеством благ, которые могут быть реально произведены для удовлетворения этих потребностей.

2.3. Фундаментальные вопросы экономического развития, КПВ

Отражением проблемы выбора является постановка и решение трех фундаментальных вопросов экономического развития, присущих каждому обществу, независимо от его социально-экономического устройства и этапа развития.

1. **Что должно производиться**, какие блага и в каком количестве, учитывая, что ресурсов недостаточно для удовлетворения всех человеческих потребностей?

Какие потребности будут удовлетворены в первую очередь, а удовлетворенные каких нужд общества следует пока отложить? Сколько необходимо произ-

вести средств производства, предметов потребления? Ответ на эти вопросы подразумевает конкретное определение цели экономической деятельности на данном этапе развития.

2. Как товары должны быть созданы, учитывая, что существует не один способ их производства?

Какую технологию из их множества следует выбрать? При какой комбинации ресурсов в рамках выбранной технологии будут производиться блага? Будет ли электроэнергия производиться из нефти, газа, торфа или ядерного топлива? Решая эти проблемы, общество определяет инструменты достижения поставленных целей.

3. Для кого будут предназначены произведенные товары?

Какую часть созданного продукта использовать для перспективных нужд общества, а какую потребить в текущем периоде? Как созданные блага будут распределяться между членами общества? Кто, извлекая из них пользу, будет их оплачивать? Какой долей национального продукта будут располагать наемные работники, пенсионеры, владельцы акций? Возрастет ли в результате этого благосостояние общества?

Хотя эти проблемы являются общими для всех без исключения экономических систем, однако в каждой из них, в зависимости от создавшихся условий, они решаются по-разному.

Экономической наукой разработана модель, иллюстрирующая выбор именно как экономическую проблему. Она получила известность как «кривая производственных возможностей (кривая трансформации)».

Для упрощения анализа предположим, во-первых, что все имеющиеся в обществе ресурсы ограничены и их объем – величина постоянная.

Во-вторых, возделываются все пахотные земли, не простаивает оборудование, все желающие иметь работу люди работают. Это означает, что экономика функционирует в условиях полного использования всех ресурсов и производит наибольший из возможных объем благ.

В-третьих, уровень технологий задан и не меняется: отсутствует технический прогресс, не внедряются новые технологии, производительность труда не растет.

В-четвертых, отсутствуют внешнеэкономические связи, из-за чего нельзя воспользоваться преимуществами международной торговли.

В-пятых, все ресурсы экономической системы затрачиваются только для производства двух товаров – средств производства и предметов потребления.

Средства производства, состоящие из предметов и орудий труда, а также люди, обладающие знаниями, производственным опытом, навыками к труду и приводящие средства производства в действие.

Предметы потребления – продукты труда, предназначенные для личного потребления: продукты питания, одежда, жилища, специфические предметы потребления – услуги.

Технологический выбор возникающих альтернатив представлен в таблице 2.1., которая называется таблицей производственных возможностей. Следует отметить, что данная модель применима также для отдельной хозяйственной единицы, которую приходится выбирать в условиях ограниченных ресурсов между производством двух товаров.

Таблица 2.1 – Производственные альтернативы общества

Вид продукта	Альтернативы				
	А	В	С	Д	Е
Предметы потребления	0	1	2	3	4
Средства производства	10	9	7	4	0

Общество, направляя все ресурсы на производство только средств производства, может произвести их 10 единиц, но при этом не будет произведено ни одной единицы предметов потребления. С другой стороны, полностью отказавшись от выпуска средств производства, оно может создать 4 единицы предметов потребления. И альтернатива А, и альтернатива Е — крайности, т. к. общество всегда находит баланс в распределении общего объема производства между товарами производственного назначения и потребительскими товарами. Так, при производстве 9 единиц средств производства в экономике высвобождается некоторое количество ресурсов — земли, труда и капитала для выпуска одной единицы предметов потребления (альтернатива В). Последующий прирост количества производимых предметов потребления в условиях имеющихся фиксированных ресурсов возможен только при дальнейшем уменьшении производства средств производства.

Перенесем данные таблицы на график (см. рисунок 2.1). По вертикальной оси отложим единицы произведенных средств производства, а по горизонтальной — предметов потребления. Соединив точки А, В, С, Д и Е, мы получим линию, которую называют **кривой производственных возможностей** экономики.

Эта кривая иллюстрирует все варианты трансформации (превращения) средств производства в предметы потребления, поэтому иногда ее называют кривой трансформации. Каждая точка на ней показывает максимально возможный объем производства двух видов продуктов (средств производства и предметов потребления) при полном использовании всех имеющихся в распоряжении ресурсов. Такой объем производства называют **потенциальным**. Так, точка С показывает, что одним из вариантов, доступных для общества в данный момент времени, является производство 2 единиц предметов потребления и 7 единиц средств производства.

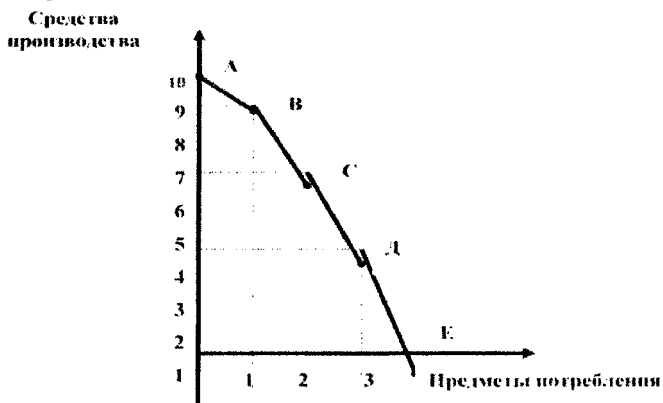


Рисунок 2.1 – Граница производственных возможностей

Кривая производственных возможностей всегда имеет отрицательный наклон, свидетельствующий о невозможности получения большего количества предметов потребления без уменьшения производства средств производства, и наоборот. Если возникает необходимость увеличить количество предметов потребления с 2 до 3 единиц, придется уменьшить объем производства средств производства с 7 до 4 единиц (см. точку D). Потери трех не созданных единиц средств производства – это **альтернативные издержки**, своеобразная плата общества за дополнительно произведенную единицу предметов потребления.

2.4. Понятие вмененных (альтернативных) издержек

Средства, которыми располагает человек для удовлетворения безграничных потребностей, ограничены. Ресурсы, которыми он располагает, либо недостаточны в данный момент, либо не наилучшим образом распределены в пространстве. Это постоянно ставит перед людьми проблему выбора, связанную с необходимостью отвергнуть все, за исключением одного, варианты экономических действий. Осуществив выбор, человек выделяет ресурсы для удовлетворения своих потребностей, что предполагает отказ от использования этих же ресурсов для удовлетворения других потребностей. Таким образом, всякий выбор сопровождается жертвами, которые называются альтернативными затратами (издержками).

АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ИЗДЕРЖКИ (издержки упущенных возможностей, вмененные издержки) – это оценка самой лучшей из отвергнутых в результате выбора возможностей использования данного ресурса.

Вмененные издержки не обязательно выражаются в определенной сумме денег – они могут определяться и в часах упущенного времени. Например, выстояв два часа за билетом на концерт любимой рок-группы, человек упускает возможность отдохнуть (посмотреть телевизор) или сделать какую-то работу. Кроме того, деньги, потраченные на билет, могли быть им использованы в других направлениях.

Возникает вопрос: что же считать оптимальным (рациональным) выбором? В самом общем виде ответ таков: тот вариант, который обеспечит максимум результата при минимуме затрат. Другими словами, **рациональность** выбора связана с оценкой затрат и выгод любой деятельности, взвешиванием расходов и преимуществ каждой альтернативы.

В процессе движения от варианта А к В, С, D и E обнаруживается, что величина альтернативных издержек возрастает. В экономической науке это явление называется **законом возрастания вмененных издержек**.

Количество средств производства, которыми приходится жертвовать ради каждой дополнительной единицы предметов потребления, увеличивается в нашем примере от 1 до 4. Графически это выражается в выпуклости кривой производственных возможностей относительно начала координат. Из наклон в каждой точке можно измерить, проведя к ней касательную линию: чем больше альтернативные издержки, тем круче наклон кривой трансформации.

Рост вмененных издержек связан с тем, что ресурсы не полностью взаимозаменяемы. Одни из них более приспособлены для производства средств производства, другие – для производства предметов потребления. Далекое не все из

них могут быть безболезненно перепрофилированы с производства одних товаров на другие. Сначала при изменении структуры производства используются наиболее подходящие для производства предметов потребления и менее производительные в производстве средств производства ресурсы.

По мере роста потребностей в предметах потребления и наращивании их производства, ресурсы становится все труднее перепрофилировать. Поэтому общество вынуждено отвлекать все более приспособленные (производительные) при производстве средств производства ресурсы в условиях их ограниченности. При этом приходится жертвовать все большим и большим количеством средств производства. Из рисунка 2.1. видно, что по мере перемещения производства от точки А до точки Е, сокращение объемов производства средств производства происходит большими темпами, чем рост объемов производства предметов потребления.

В действительности не существует гарантии того, что выбор общества будет рациональным, т. е. что все ресурсы в полном объеме будут использованы самым лучшим из всех существующих способов. Реальный объем производства может находиться левее кривой производственных возможностей, например, в точке К на рисунке 2.2. Она показывает, что в стране производится меньше товаров, чем позволяют ей производственные возможности, т. е. потенциальный объем производства не достигнут. Это может быть результатом наличия безработицы, применения устаревших технологий, снижения стимулов к труду, неверного распределения ресурсов. Следовательно, точка К технологически неэффективна: из наличных ресурсов можно произвести больше предметов потребления, не снижая производства средств производства (см. точку D) или больше средств производства без уменьшения производства предметов потребления (см. точку В).

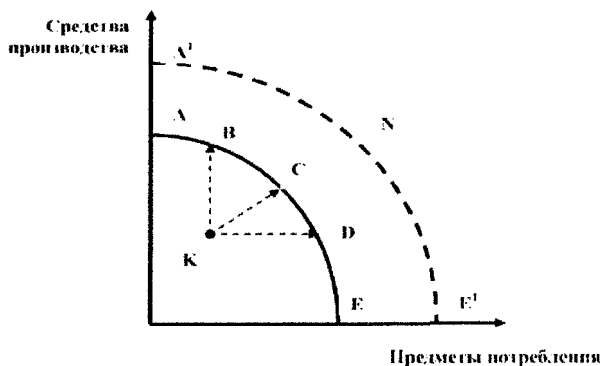


Рисунок 2.2 – Рост потенциального объема производства

Общество может выбрать еще один вариант экономических действий – одновременно увеличить производство обоих товаров (см. точку С) и так же переместиться на кривую производственных возможностей.

Нахождение экономики на кривой производственных возможностей свидетельствует о том, что в данный момент она не в состоянии увеличить производство ни одного из товаров. Поэтому кривую производственных возможностей называют границей производственных возможностей. Любая точка, лежащая правее нее (точка N, например), технологически неосуществима в рамках имеющихся ресурсов, хотя является более предпочтительной для общества по сравнению с точками А, В, С, Д, Е.

Таким образом, модель кривой производственных возможностей говорит, во-первых, об ограниченности ресурсов, которыми располагает экономика на каждом конкретном этапе своего развития, свидетельством чего является область недостижимых значений правее кривой трансформации.

Во-вторых, о необходимости постоянного маневрирования ресурсами для производства средств производства и предметов потребления с целью более полного удовлетворения потребностей членов общества.

В-третьих, о наличии альтернативных затрат, ибо увеличение производства одного товара неизбежно влечет за собой уменьшение производства другого.

ТЕМА 3. ТИПЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

3.1. Понятие экономической системы, инфраструктура, субъекты.

3.2. Классификация экономических систем.

3.3. Сущность, типы и формы собственности.

3.4. Формы общественного хозяйства.

3.1. Понятие экономической системы, инфраструктура, субъекты

Система представляет собой упорядоченную совокупность элементов, обладающую относительной замкнутостью, организованностью и способностью выполнять ряд функций, которые не в состоянии выполнять ее элементы в отдельности.

Экономика представляет собой многоуровневую, развивающуюся систему, включающую в себя такие малые экономические системы.

Экономическая система — 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.

Занимаясь экономической деятельностью, участвуя в общественном производстве, люди вступают в **экономические отношения** друг с другом по поводу производства, распределения, обмена и потребления экономических благ и услуг.

Экономическая система не может функционировать и развиваться без соответствующей **инфраструктуры**, представляющей собой совокупность объектов, обеспечивающих процесс производства экономических благ и условия жизнедеятельности людей, которая включает в себя транспорт, дороги, средства связи, объекты образования, здравоохранения, культуры, спорта и др.

Инфраструктура подразделяется:

➤ на производственную, обеспечивающую воспроизводство экономических благ;

➤ социальную, обеспечивающую непосредственное воспроизводство человека.

Субъекты экономической системы:

1. Домашние хозяйства. Они являются поставщиками производственных и финансовых ресурсов.

2. Предприятия (фирмы). Они производят конечные продукты и услуги.

3. Государство.

3.2. Классификация экономических систем

Экономические системы подразделяются 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: командная экономика, рыночная экономика, традиционная экономика, смешанная экономика.

ИЕРАРХИЯ – предполагает строгую подчиненность, идущую сверху вниз. Это система приказов и поручений, которые строго направляются от центра к исполнителям. В роли центра может выступать феодал, госплан, политическая партия.

РЫНОЧНАЯ КООРДИНАЦИЯ. Главная черта – это спонтанность, означающая, что решения по поводу своих действий самостоятельно принимают хозяйствующие субъекты, руководствующиеся собственными экономическими интересами.

ТРАДИЦИЯ – решение принимается на основе ранее закрепившегося исторического опыта и национальных обычаев.

Таблица 3.1 – Классификация экономических систем.

1. Традиционная экономика	
1	2
Характерна для слаборазвитых стран, в ней доминируют освещенные временем традиции и обычаи, в соответствии с которыми и осуществляется координация экономических взаимодействий. Средства производства могут находиться в общинной или частной собственности («хозяина страны») (диктатор, король и т. п.), дополняющейся различными формами владения правящего клана или национальной администрации	Отличительные черты: 1) ограниченность внедрения научно-технического прогресса и инноваций, так как они часто вступают в противоречия с обычаями, традициями и наследственными привычками; 2) религиозные и культурные ценности, являющиеся первичными по отношению к экономической деятельности; 3) кастовость и наследственность, определяющие экономическую роль индивида; 4) значительная неграмотность и малограмотность населения, относительная перенаселенность, нищета, высокая имущественная дифференциация и низкая производительность труда; 5) гигантская внешняя финансовая задолженность, которую страны не могут ликвидировать традиционными для цивилизованного мира способами

Продолжение таблицы 3.1

1	2
2. Классический капитализм	
<p>Характеризуется координацией взаимодействия субъектов экономики на основе стихийного действия рыночных законов, спонтанных решений хозяйствующих субъектов и потребителей. Средства производства находятся в частной собственности, а доминирующим хозяйствующим субъектом является частный предприниматель</p>	<p>Отличительные черты:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) экономическая власть отдельных производителей и потребителей столь рассеяна, что каждый из них в отдельности не имеет реальной возможности изменить ситуацию на рынке; 2) руководствуясь своими личными, эгоистическими интересами, участники рынка, направляемые его «невидимой рукой» (т.е. конкуренцией), вынуждены реализовывать интересы других людей и общества в целом; 3) соблюдение принципа свободы предпринимательского и потребительского выбора позволяет предпринимателям вкладывать капитал по своему усмотрению, а потребителям приобретать необходимые им блага; 4) использование цен в качестве источника информации о конъюнктуре рынка; 5) хозяйствующие субъекты стремятся к получению максимальной прибыли, действуя на свой страх и риск; 6) государственное вмешательство в экономику минимально и ограничивается защитой частной собственности, регулированием рыночных отношений путем установления и контроля правовых условий и общих правил «рыночной игры»
3. Административно-командная экономика	
<p>Управление и координация осуществляется на основе строгой иерархической подчиненности некоему центру в лице государства. Оно принимает все решения о производстве, распределении, обмене и потреблении благ и услуг в обществе. В этой системе господствует общественная (государственная) форма собственности на средства производства, позволяющая обеспечивать государственную монополию, охватывающую весь процесс общественного воспроизводства и осуществлять жесткое централизованное регулирование экономики</p>	<p>Отличительные черты:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) централизованное планирование экономической деятельности, в рамках которого информацию несет не цена, а норматив или приказ; 2) централизованное установление пропорций между производством средств производства и предметов потребления, а также централизованное снабжение предприятий ресурсами и распределение предметов потребления, неизбежно приводящее к образованию дефицита и уравнительному распределению потребительских благ; 3) отсутствие конкуренции, ведущее к монополизму производителей, в результате у потребителей есть минимальный выбор и практически покупается то, что производится; 4) централизованное, основанное на затратном механизме ценообразование, не стимулирующее снижение издержек производства и приводящее к отрыву национальных цен от мировых; 5) нарушение принципа оплаты по количеству и качеству труда, относительно низкий уровень заработной платы, вызывающее падение престижа высококвалифицированного труда, снижение заинтересованности полноценно трудиться; 6) тотальное государственное вмешательство во все сферы экономической жизни

Окончание таблицы 3.1

1	2
3. Смешанная экономика	
<p>Координация и управление в них осуществляются на основе совмещения элементов спонтанного порядка и иерархии. Осуществляемое в них государственное регулирование в таких, например, формах, как контроль над ценами, индикативное планирование, ограничение монополий совмещается с рыночным саморегулированием на основе самостоятельных решений хозяйствующих субъектов по поводу того, что, как и для кого производить, их конкурентного взаимодействия. Наряду с частной собственностью существует государственная собственность на средства производства, наличие которой предопределяет наличие государственных предприятий и соответствующего сектора в экономике</p>	<p>Отличительные черты:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) экономическая власть в различных пропорциях делится между государством и бизнесом; 2) органически соединяется устойчивость государственно-го управления, необходимая в первую очередь для удовлетворения общественных потребностей, и гибкость рыночного саморегулирования, которая особенно значима при удовлетворении многообразных и быстро меняющихся личных запросов людей; 3) рынок сохраняет свою регулирующую функцию через систему цен и прибыльность производства, а цена остается важнейшим носителем информации; 4) государство выполняет ряд важных регулирующих функций по разработке и контролю правил экономического поведения для всех экономических субъектов, по стабилизации экономического развития путем сдерживания инфляции, безработицы и поддержания экономического роста, а также по развитию социальных отношений, направленных на реализацию принципов социального партнерства, снижение имущественной дифференциации, разработку и проведение в жизнь программ экономической безопасности населения и охраны окружающей среды, осуществление мер по развитию системы образования, здравоохранения и других сфер, непосредственно связанных с человеческим развитием

3.3. Сущность, типы и формы собственности

СОБСТВЕННОСТЬ – это отношения между людьми по поводу присвоения – отчуждения кем-то (индивидом, коллективом, государством, обществом) чего-то (средств производства, материальных и духовных благ, деятельности).

Субъекты собственности – это физические или юридические лица, группы людей, государство, которые обладают возможностями абсолютного или частичного присвоения / отчуждения (частичное в том случае, если собственник передаёт часть своих функций и возможностей пользования объектами собственности управленцам и непосредственным производителям).

Объекты собственности – это всё, что может быть присвоено и отчуждено, всё, что может принадлежать и находиться в отчуждении.

Ими могут быть:

- материальные средства производства;
- природная среда;
- рабочая сила;
- средства для удовлетворения личных потребностей;
- информация;
- всякие социально значимые функции и т. п.

СТРУКТУРА ОТНОШЕНИЙ СОБСТВЕННОСТИ

1. Пользование – низшая форма присвоения. Она означает извлечение субъектом полезных свойств вещи, т. е. наличие у субъекта возможности лич-

ного использования вещи для удовлетворения своих потребностей. Например, автомобиль напрокат, земельный участок в аренду. Пользование представляет собой краткосрочное присвоение полезных свойств блага.

2. Владение – фактическое обладание вещью, контроль над ней независимо от извлечения из неё полезного эффекта. Субъекты имеют реальное право использовать вещь, передавать другим субъектам, продавать, но не всегда применяют его. Владение может превращаться в формальное отношение, которое реализуется лишь как юридически декларируемое право.

Оно всегда предполагает наличие межсубъектных отношений и долгосрочное извлечение субъектом полезных свойств блага при отсутствии права им распоряжаться.

3. Распоряжение – определение порядка использования благ. Оно является наиболее всеобъемлющим способом реализации целей субъектов отношений собственности. Распоряжаясь благом по своему усмотрению, собственник может передать его другому лицу или оставить в неприкосновенности, преобразовать или продать, а вырученные деньги использовать как ему заблагорассудится и даже ликвидировать благо. Распоряжение можно считать высшей формой присвоения.

Также существует **юридический подход** к определению сущности собственности: собственность рассматривается как «пучок прав собственности» – это множество норм, регулирующих доступ к ресурсам. Это нормы могут определяться законами, обычаями, моральными нормами. Полный пучок прав собственности включает: право владения, право использования, право управления, право на доход, право отчуждать, право на безопасность, право на передачу благ и так далее.

В зависимости от количества субъектов собственности (людей, присваивающих один объект собственности) все формы собственности можно разделить на три типа собственности.

1. Частная собственность.

Это тип отношений между людьми по поводу условий и результатов производства, при которых индивид или группа лиц имеют исключительное право на владение, распоряжение и пользование объектами собственности.

Ее формами являются трудовая (собственность на материальные результаты своего труда) и нетрудовая собственность (собственность на наследство и ранние накопления).

Формы частной собственности:

1.1 Индивидуальная, когда объект собственности принадлежит конкретному физическому или юридическому лицу.

1.2 Партнерская (групповая), она образуется в результате объединения объектов собственности группой субъектов собственности с целью совместной реализации ими своих прав по ведению предпринимательской деятельности.

Она может иметь несколько разновидностей:

➤ народная собственность – образуется в результате перехода имущества государственного предприятия в руки трудового коллектива или выкупа им арендуемого имущества. Характерной чертой народной собственности является выделение доли работников в общем имуществе предприятия, в соответствии с которой по результатам хозяйственной деятельности начисляются проценты;

► кооперативная собственность – образуется путем объединения членами кооператива своих средств и труда с целью осуществления совместной экономической деятельности. Она создается за счет денежных и других имущественных взносов членов кооператива, а также доходов, полученных от реализации продукции и оказания услуг. Доходы между членами кооператива распределяются соответственно их доле в общем имуществе и трудового вклада;

► арендная собственность – возникает в процессе аренды имущества какого-либо предприятия или имущественного комплекса коллективом арендаторов на условиях возмездного владения и пользования им в течение определенного времени. При этом собственником имущества остается арендодатель, а арендатор получает временные права собственности на него, за что и обязан платить арендную плату. Арендатором может быть и одно физическое или юридическое лицо, но тогда это будет индивидуальная частная собственность.

1.3 Корпоративная – представляет собой объединение собственности двух видов – производственной и акционерной. В виде дохода от собственности владельцы акций присваивают дивиденды. Акционерные общества могут иметь смешанную форму собственности, если акции разделены между государством и частными лицами.

2. Общественная собственность

Это тип отношений между людьми по поводу условий и результатов производства, при которых все общество имеет исключительное право на владение, распоряжение и пользование объектами собственности. В реальной действительности она выступает в качестве государственной собственности.

Право государственной собственности означает, что всеми полномочиями по отношению к объектам собственности обладает государство.

В Республике Беларусь она включает в себя республиканскую и коммунальную (муниципальную).

Республиканская собственность – это отношения по поводу имущества, принадлежащего всем гражданам страны. Её субъектами являются все жители республики, объектами – земля и ее недра, средства республиканского бюджета, республиканские банки, предприятия, учебные заведения и др.

Коммунальная (муниципальная) собственность – это отношения по поводу имущества, принадлежащего ассоциациям граждан, живущих в областях, районах, других первичных административно-территориальных образованиях и совместно ими используемого. Ее субъектами её являются жители соответствующих территорий, объектами – жилищный фонд и жилищно-коммунальное хозяйство, предприятия промышленности, сельского хозяйства, транспорта, здравоохранения, просвещения, культуры и др., находящиеся на данной территории.

3.4. 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; 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 реализации, а связь производителей и потребителей осуществляется посредством рынка.

Условия возникновения:

1. Общественное разделение труда, при котором происходит специализация производителей на изготовление 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, форма 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 удовлетворить какую-либо человеческую потребность, во-вторых, товар имеет способность обмениваться на другие товары.

ТЕМА 4. РЫНОК: СТРУКТУРА И ИНФРАСТРУКТУРА РЫНКА

4.1. Понятие «рынок», функции рынка.

4.2. Структура и инфраструктура рынка.

4.1. Понятие «рынок», функции рынка

РЫНОК – это форма координации связей между производителями и потребителями «по горизонтали», на основе свободного ценообразования.

На рынке взаимодействуют **субъекты рынка** (рыночные агенты) – домашние хозяйства (индивиды) как владельцы производственных ресурсов и фирмы (предприятия) как производители экономических благ, и государство, главная функция которого – регулировать экономические (в том числе и рыночные) отношения.

Основные черты рынка:

1. Свобода экономической деятельности рыночных агентов. Все они действуют относительно независимо друг от друга, принимают самостоятельные решения в рамках существующих норм, законов и правил, стремятся к достижению собственных целей.

2. Принцип добровольного обмена (сотрудничества) прямо вытекает из принципа свободы экономической деятельности субъектов. Поскольку ни один рыночный

агент не может принудить другого к нежелательной для него сделке, стороны вынуждены договариваться, приходиться к взаимоприемлемым компромиссам.

3. Принцип свободного ценообразования связан с двумя предыдущими характеристиками рынка. Если все участники рынка действуют, исходя из собственных интересов, то продавцы товара стремятся назначить самую выгодную для себя цену, покупатели – купить лучший товар по наиболее приемлемой цене.

4. Принцип экономической ответственности участников рынка. Каждый участник рынка должен нести и всю полноту ответственности за результаты своей деятельности. Принятие верных решений обычно приводит к получению выгоды, неверных – к потерям. Банкротства отдельных предприятий в условиях рыночной экономики – неизбежно присущее рыночной экономике явление.

ФУНКЦИИ РЫНКА:

1. **Информационная.** Для того чтобы принимать эффективные решения, экономическим агентам необходима информация о состоянии внешней среды. И чем полнее и достовернее информация, чем лучше субъекты рынка осведомлены о действиях конкурентов и желаниях потребителей, тем более правильные решения они принимают и тем эффективнее функционирует экономика. Важнейшим источником информации на рынке являются цены.

2. **Стимулирующая (регулирующая, санирующая).** Эта функция также реализуется через ценовой механизм. Если потребители пожелают купить какого-либо товара, цена на него поднимется. Это будет сигналом для производителей (продавцов) данного товара о том, что следует увеличить объемы производства (продаж). Таким образом, рынок дает стимулы в виде прибыли и убытков для осуществления экономической деятельности, наиболее целесообразной и полезной с точки зрения общества.

3. **Коммуникативная (функция связи).** Предполагает взаимосвязь обособленных производителей и потребителей, предоставляя им возможность согласованно действовать даже в том случае, когда они не задумываются о существовании друг друга.

4. **Распределительная.** Получаемые индивидами доходы представляют собой выплаты за принадлежащие им производственные ресурсы – труд, капитал, землю, предпринимательскую способность. Доходы людей зависят как от количества и качества этих ресурсов, так и от цен, которые устанавливаются на рынках факторов производства.

5. **Социально-политическая.** Рыночная система может надежно гарантировать личные права и политические свободы человека.

Возникновение рынка связано со специализацией производства и общественным разделением труда. Рынок возникает при разделении труда и специализации, когда различные субъекты находят для себя выгодным специализироваться в каком-либо виде деятельности, производить больше данного блага, чем могут его потребить, и продавать излишки в обмен на другие блага. Наряду с общественным разделением труда условиями возникновения рынка является наличие множества обособленных товаропроизводителей-собственников и регулярность обмена.

4.2. Структура и инфраструктура рынка

СТРУКТУРА РЫНКА может быть:

1. **Субъектной.** Она раскрывает состав участников рынка. Субъектами рынка являются домашние хозяйства и фирмы.

2. Объектной. Она зависит от того, чем на данном рынке торгуют, в зависимости от этого выделяют рынок потребительских благ (товаров и услуг) и рынок ресурсов. Потребительские блага производятся фирмами и покупаются людьми для конечного потребления. Ресурсы принадлежат домашним хозяйствам и покупаются фирмами для производства товаров. Среди ресурсов можно выделить рынки труда, капитала, земли, которые в свою очередь подразделяются на рынки квалифицированного и неквалифицированного труда, фондовые и валютные, рынки различных природных ресурсов и т. д. Товарные рынки структурируются по видам товаров, которые бывают длительного пользования, широкого потребления, продовольственными и т. д.

Структуру рынка можно классифицировать по географическому принципу, выделив местные (локальные) рынки, региональные, национальные и международные.

РЫНОЧНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА:

1. Совокупность институтов (ярмарки, аукционы, биржи), обеспечивающих работу рынка;

Ярмарка – это рынок товаров, периодически организуемый в установленных местах.

Аукцион – это форма продажи товаров, которая проводится в определенном месте в определенное время на основе конкуренции покупателей. По способу организации аукционы весьма разнообразны, но наиболее известным является аукцион с повышением цены (так называемый «английский» аукцион).

Биржи – осуществляют сделки купли-продажи товаров, ресурсов и на основе взаимодействия спроса и предложения формируются рыночные цены. Самые распространенные – это биржи труда, товарные, фондовые и валютные биржи.

Биржа труда (во многих странах ее роль выполняют различные службы занятости) осуществляет посреднические операции на рынке труда, здесь анализируется конъюнктура данного рынка, ведется учет безработицы, выплачиваются пособия безработным и осуществляется помощь им с трудоустройством.

На товарной бирже осуществляются посреднические сделки с товарами, формируются цены на данные товары. Во многих сделках, даже производимых вне биржи, в качестве ориентировочной цены товара принимается его биржевая цена.

На фондовой бирже торгуют капитальными ресурсами в нематериальных формах (т. е. не машинами и зданиями, а акциями, облигациями и другими ценными бумагами).

2. Организации (брокерские фирмы, торговые дома, холдинги, страховые компании, торгово-промышленные палаты, аудиторские фирмы), с помощью которых работают рынки ресурсов и товаров, циркулируют потоки товаров, ресурсов и доходов между фирмами и домашними хозяйствами (хотя субъектами инфраструктуры зачастую являются также фирмы).

Брокерская фирма (брокер) – это коммерческая организация, осуществляющая сделки по купле-продаже товаров, ресурсов, ценных бумаг и т. д. от имени своих клиентов. Фирму, которая проводит внешнеторговые операции (импорт и продажу внутри страны зарубежных товаров, экспорт и продажу за рубежом товаров национального производства), обычно называют торговым домом.

Холдинг – это фирма, капитал которой формируется из пакетов акций других компаний, обычно для координации и контроля над их деятельностью с целью получения прибыли.

Страховая компания – финансово-кредитная организация, осуществляющая страховую деятельность на рынке (по страхованию, нейтрализации рисков).

Торгово-промышленная палата – коммерческая организация, в задачу которой входит содействие развитию торговых связей рыночных субъектов страны с зарубежными партнерами.

Аудиторская фирма – независимая организация, анализирующая и контролирующая финансовую и учетную деятельность предприятий по их заказу.

ТЕМА 5. СПРОС, ПРЕДЛОЖЕНИЕ, РЫНОЧНОЕ РАВНОВЕСИЕ

5.1. Спрос. Закон спроса. Кривая спроса. Неценовые факторы спроса.

5.2. Предложение. Закон предложения. Кривая предложения. Неценовые факторы предложения.

5.3. Рыночное равновесие. Излишки покупателей и продавцов. Общественная выгода.

5.1. Спрос. Закон спроса. Кривая спроса. Неценовые факторы спроса

СПРОС (D) – это желание и возможность потребителя приобрести данный товар по данной цене на данном рынке в данный период времени.

ЗАКОН СПРОСА – при увеличении цены на данный товар объем спроса на него уменьшается при прочих равных условиях (обратная зависимость).

ОБЪЁМ СПРОСА (Q_D) – это такое количество товара, которое согласен купить потребитель по данной цене.

ФУНКЦИЯ СПРОСА – это зависимость объема спроса от определяющих его факторов. Одним из главных определяющих факторов является цена: $Q_{dx} = f(P_x)$.

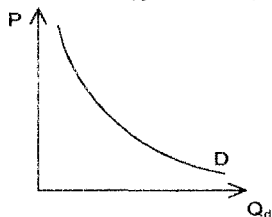
Существует три способа, которыми можно задать функцию спроса:

1. Табличный:

Цена товара (P_x)	Объем спроса (Q_{dx})
1	3
2	2
3	1

2. Графический:

Нелинейная функция спроса



Линейная функция спроса

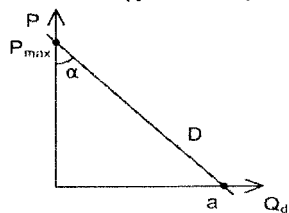


Рисунок 5.1 – Графическое изображение нелинейной и линейной функции спроса

Линия спроса имеет отрицательный наклон, показывает обратную зависимость между аргументом P и функцией Q_d .

3. Аналитический: Q_d .

Прямая линейная функция спроса:

$$Q_d = a - b * P, \quad (5.1)$$

где Q_d – объем спроса;

P – цена спроса на товар;

a – независимый коэффициент, который показывает максимальный объем спроса ($\max Q_d$) при $P = 0$;

b – коэффициент, который представляет собой тангенс угла наклона линии спроса:

$$b = \operatorname{tg} \alpha = \frac{\Delta Q}{\Delta P}; \quad (5.2)$$

α – угол наклона линии спроса к оси P ;

$P_{\max d}$ – максимальная цена спроса при $Q_d = 0$ (точка пересечения оси P с линией спроса).

Следует различать два понятия:

1. Изменение объема (величины) спроса – происходит в том случае, если изменяется только цена на данный товар (движение по точкам вдоль линии спроса).

2. Изменение спроса – происходит под действием неценовых факторов и вызывает сдвиг линии спроса вправо либо влево при неизменной цене.

Неценовые факторы спроса:

1. Количество потребителей.

При увеличении количества потребителей, линия спроса сдвигается вправо, при уменьшении – влево;

2. Вкусы потребителей, мода и сезонность;

3. Доходы потребителей;

4. Инфляционные ожидания;

5. Цены на взаимосвязанные товары.

смещение линии спроса

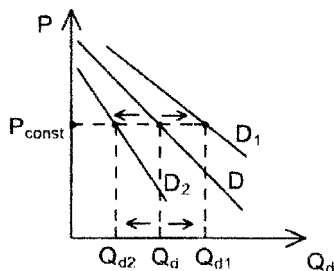


Рисунок 5.2 – Графическое изображение смещения линии спроса

Взаимосвязанными товарами называются взаимозаменяемые и взаимодополняющие товары.

Взаимозаменяемые (субституты) – это такие товары, которые могут заменить друг друга в удовлетворении одной и той же потребности; имеют похожие потребительские характеристики. (мин.вода и лимонад). Для взаимозаменяемых товаров действует **правило**: при увеличении цены на один из взаимозаменяемых товаров, объём спроса на другой – увеличивается.

Взаимодополняющие (комплементарии) – это такие товары, которые способны удовлетворить потребность только при их совместном использовании (при этом продаваться могут отдельно, мобильный телефон и сим-карта). Для взаимодополняющих действует **правило**: при увеличении цены на один из взаимодополняющих товаров объём спроса на другой уменьшается.

Таблица 5.2 – Соотношение изменения цены и объема спроса на взаимосвязанные товары.

	Цена (P) 1-го товара	Объем спроса (Q _d) 2-го товара
Взаимозаменяемые товары	↗	↗
Взаимодополняющие товары	↗	↘

Существует **индивидуальный спрос** – спрос одного покупателя на данный товар, **рыночный спрос** – спрос всех потребителей на данный товар (сумма всех индивидуальных).

5.2. Предложение. Закон предложения. Кривая предложения. Неценовые факторы предложения

ПРЕДЛОЖЕНИЕ (S) – это желание и готовность продавца продать данный товар по данной цене в данный период времени на данном рынке (прямая зависимость).

ЗАКОН ПРЕДЛОЖЕНИЯ – при увеличении цены на данный товар объём предложения тоже увеличивается при прочих равных условиях (прямая зависимость).

ОБЪЁМ ПРЕДЛОЖЕНИЯ (Q_s) – то количество товара, которое согласен продать продавец по данной цене.

ФУНКЦИЯ ПРЕДЛОЖЕНИЯ – это зависимость объёма предложения от определяющих его факторов. Главным определяющим фактором является цена:

$$Q_{s_x} = f(P_x)$$

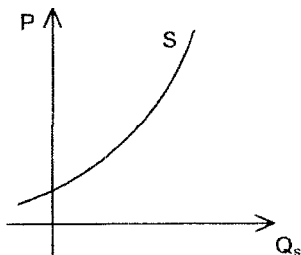
Есть три способа задания функции предложения:

1. Табличный:

Цена товара (P _x)	Объём предложения (Q _{s_x})
2	1
3	2
4	3

2. Графический:

Нелинейная функция предложения



Линейная функция предложения

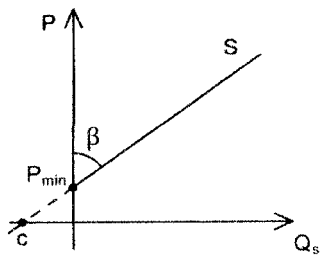


Рисунок 5.3 – Графическое изображение нелинейной и линейной функции предложения

Линия предложения имеет положительный наклон, показывает прямую зависимость между аргументом P и функцией Q_s .

3. Аналитический.

Прямая линейная функция предложения:

$$Q_s = c + d * P, \quad (5.3)$$

где Q_s - объем предложения;

P - цена предложения товара;

c - независимый коэффициент, который показывает минимальный объем предложения ($\min Q_s$) при $P = 0$;

d - коэффициент, который представляет собой тангенс угла наклона линии предложения:

$$d = \operatorname{tg} \beta = \frac{\Delta Q}{\Delta P}; \quad (5.4)$$

β - угол наклона линии предложения к оси P ;

$P_{\min s}$ - минимальная цена предложения, при $Q_s = 0$ (точка пересечения оси P с линией предложения).

Следует различать два понятия:

1. Изменение объема (величины) предложения -- происходит в том случае, если изменяется только цена на данный товар (движение по точкам вдоль линии предложения).

2. Изменение предложения -- происходит под действием неценовых факторов и смещает линию предложения вправо либо влево при неизменной цене.

Неценовые факторы предложения:

1) изменение количества продавцов;

2) цены на ресурсы -- при увеличении цены на ресурсы линия предложения смещается влево и наоборот;

3) налоги и субсидии -- при увеличении налогов линия предложения смещается влево, а при увеличении субсидий -- вправо;

4) инфляционные ожидания – предложение увеличится, линия сместится вправо;

5) технологические возможности производителя.

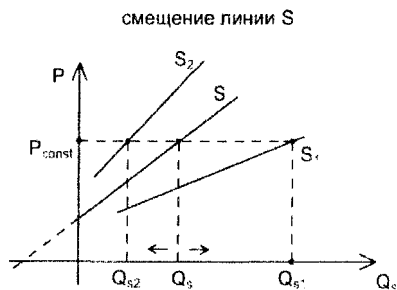


Рисунок 5.4 – Графическое изображение смещения линии предложения

Следует различать индивидуальное и рыночное предложение.

Индивидуальное – это предложение одного продавца данного товара.

Рыночное – предложение всех продавцов данного товара (сумма всех индивидуальных).

5.3. Рыночное равновесие. Излишки покупателей и продавцов.

Общественная выгода

РЫНОЧНОЕ РАВНОВЕСИЕ – это такая ситуация на рынке, когда спрос равен предложению ($D = S$), то есть при данном уровне цены объём спроса равен объёму предложения.

На графике совмещаем в одних осях линию спроса и линию предложения.

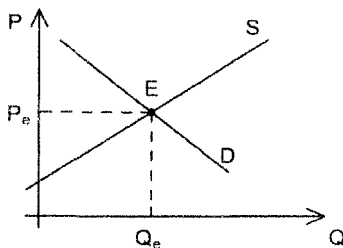


Рисунок 5.5 – Графическое изображение рыночного равновесия

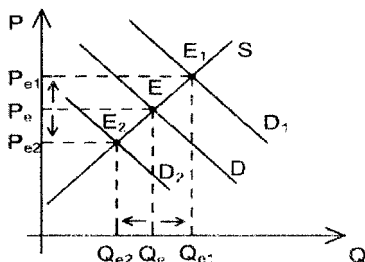
E – точка рыночного равновесия, на пересечении линий спроса и предложения; Она характеризуется двумя категориями:

1. **Равновесная цена (P_e)** – это цена, которая устраивает и продавца и покупателя, при данной цене на данном рынке, определяются при $Q_d = Q_s$.

2. **Равновесный объём (Q_e)** – это количество одновременно купленного и проданного товара по равновесной цене ($Q_e = Q_d = Q_s$, при $P = P_e$).

Изменение рыночного равновесия

1. Вследствие изменения спроса (под воздействием неценовых факторов).



2. Вследствие изменения предложения (под воздействием неценовых факторов).

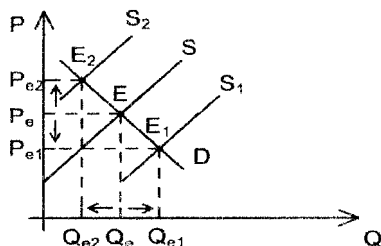


Рисунок 5.6 – Графическое изображение изменений рыночного равновесия

Если на рынке возникает ситуация, когда цена поднимается выше равновесной ($P > P_e$), а объем предложения начинает превышать объем спроса, то такая ситуация на рынке называется **товарный профицит (излишки)**.

$$Q_s > Q_d$$

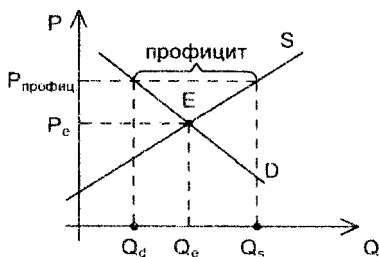


Рисунок 5.7 – Графическое изображение товарного профицита

Если на рынке возникает ситуация, когда цена опускается ниже равновесной ($P < P_e$), а объем спроса начинает превышать объем предложения, то такая ситуация на рынке называется **товарный дефицит**.

$$Q_d > Q_s$$

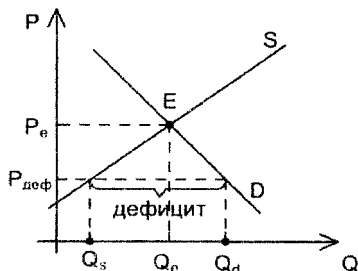


Рисунок 5.8 – Графическое изображение товарного дефицита

ОБЩЕСТВЕННАЯ ВЫГОДА «ТОРГОВЛИ» (ОВ или ОВТ) – это выигрыш всего общества (продавцов и покупателей) от установившейся на рынке равновесной цены. Определяется как сумма излишков продавцов и излишков покупателей

ОВТ = излишки продавцов + излишки покупателей.

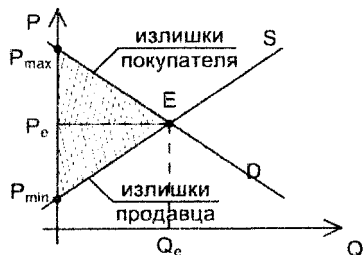


Рисунок 5.9 – Графическое изображение ОВТ

Излишки покупателя – это сумма, «сэкономленная» покупателем, при покупке продукции по равновесной цене.

На графике это площадь $\Delta P_e P_{max} E$:

$$\text{Излишки покупателя} = \frac{1}{2} (P_{max} - P_e) \cdot Q_e \quad (5.5)$$

Излишки продавца – это сумма, которую дополнительно зарабатывает продавец при установившейся на рынке равновесной цене.

На графике это площадь $\Delta P_e P_{min} E$:

$$\text{Излишки продавца} = \frac{1}{2} (P_e - P_{min}) \cdot Q_e \quad (5.6)$$

Также **ОВТ** можно определить как площадь $\Delta P_{max} P_{min} E$

$$\text{ОВТ} = \frac{1}{2} (P_{max} - P_{min}) \cdot Q_e \quad (5.7)$$

ТЕМА 6. ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

6.1. Эластичность спроса. Факторы эластичности спроса. Перекрестная эластичность. Эластичность спроса по доходу.

6.2. Эластичность предложения. Факторы эластичности предложения.

6.1. Эластичность спроса. Факторы эластичности спроса. Перекрестная эластичность. Эластичность спроса по доходу.

ЭЛАСТИЧНОСТЬ (E) – это чувствительность к каким-либо изменениям или изменение одной величины как реакция на изменение другой.

В зависимости от вида фактора, воздействующего на спрос, различают:

1. Эластичность спроса по цене;
2. Перекрестная эластичность спроса;
3. Эластичность спроса по доходу.

1. **Эластичность спроса по цене** – процентное изменение спроса в ответ на изменение цены на 1%, при условии, что другие факторы неизменны.

Эластичность спроса по цене рассчитывается через коэффициент эластичности спроса по цене E_D^P

Существует два метода расчета эластичности спроса:

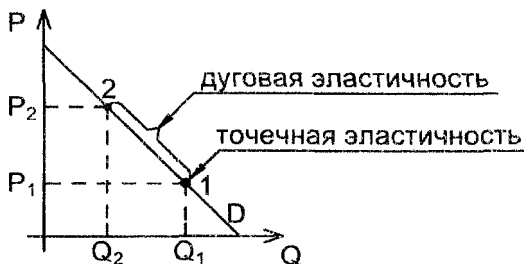


Рисунок 6.1 – Изображение методов расчета эластичности спроса на линии спроса

$$1) E_D^P = \frac{\Delta Q_d}{\Delta P} \cdot \frac{P_1 + P_2}{Q_1 + Q_2} - \text{договая эластичность} \quad (6.1)$$

$$E_D^P = b \cdot \frac{P_1 + P_2}{Q_{D1} + Q_{D2}}; \quad (6.2)$$

$$2) E_D^P = \frac{\Delta Q_d}{\Delta P} \cdot \frac{P_1}{Q_1} - \text{точечная эластичность} \quad (6.3)$$

$$E_D^P = b \cdot \frac{P_1}{Q_{D1}} \quad (6.4)$$

По коэффициенту эластичности спроса по цене можно определить вид эластичности спроса по цене.

Для определения вида эластичности спроса по цене – коэффициент эластичности спроса по цене $|E_D^P|$ всегда берется по модулю.

Виды эластичности спроса по цене:

1) $|E_D^P| > 1$ – эластичный спрос.

Изменение цены (ΔP) = 1%, а ответное изменение объема (ΔQ) > 1%.

Пример:

- Спрос на товары 2-й необходимости с большим удельным весом в бюджете (мебель, техника, автомобили);

- Спрос на предметы роскоши;
- Спрос на легко заменяемые товары;

2) $|E_D^P| < 1$ – неэластичный спрос.

Изменение цены (ΔP) = 5%, а ответное изменение объема (ΔQ) = 1%.

Пример:

- Спрос на товары 1-й необходимости (продукты питания, лекарства, оплата услуг ЖКХ);

- Спрос на предметы с малым удельным весом в бюджете (предметы гигиены, канц. товары);

- Спрос на трудно заменяемые товары (бензин, билеты, лампочки).

3) $|E_D^P| = 1$ – спрос с единичной эластичностью.

Изменение цены (ΔP) = 1%, а ответное изменение объема (ΔQ) = 1%;

4) $|E_D^P| = 0$ – абсолютно неэластичный спрос;

Изменение цены, может быть каким угодно ($\Delta P \leq \geq 1\%$), а ответного изменения объема не произойдет ($\Delta Q = \text{const}$).

Пример: Спрос на жизненно необходимые лекарства;

5) $|E_D^P| \rightarrow \infty$ – абсолютно эластичный спрос.

Цена остается постоянной ($\Delta P = \text{const}$); а объем может изменяться как угодно ($\Delta Q \leq \geq 1\%$).

Пример: Спрос на одинаковую продукцию различных производителей.

Факторы эластичности спроса по цене:

1. Наличие товаров-заменителей (чем их больше, тем более эластичен спрос на данный товар).

2. Удельный вес в доходе потребителя, т. е. сумма, которую потребитель тратит на данный товар (чем она больше, тем эластичнее спрос).

3. Фактор времени (в долгосрочном периоде спрос, как правило, более эластичен).

4. Степень интенсивности потребности (спрос на товар 1-й необходимости менее эластичен, чем на предметы роскоши).

5. Доступность блага (в условиях дефицита спрос на данный товар становится неэластичным).

2. Перекрестная эластичность спроса – это изменение объема спроса на один товар (X) при изменении цены на другой товар (Y).

$E_{X,Y}^P$ – коэффициент перекрестной эластичности спроса.

$$E_{X,Y}^P = \frac{\Delta Q_{Dx}}{\Delta P_Y} \cdot \frac{P_Y}{Q_{Dx}}, \quad (6.5)$$

$$E_{X,Y}^P = b \cdot \frac{P_Y}{Q_{Dx}}, \quad (6.6)$$

где ΔQ_{Dx} – изменение объема спроса на товар X;

ΔP_Y – изменение цены на товар Y;

Q_{Dx} – объем спроса на товар X;

P_Y – цена товара Y;

b – коэффициент в функции спроса для двух товаров ($Q_d = a - b \cdot P_x + b \cdot P_y$), показывает наклон определенного отрезка линии спроса.

Значение коэффициента перекрестной эластичности спроса $E_{X,Y}^P$ используется для **определения группы взаимосвязанности товаров X и Y.**

Если:

$E_{X,Y}^P > 0$, то товары X и Y – взаимозаменяемые или субституты (рост цен на один товар приведет к росту спроса на другой товар);

$E_{X,Y}^P < 0$, то товары X и Y – взаимодополняющие или комплементарии (рост цен на один товар приведет к падению спроса на другой товар);

$E_{X,Y}^P = 0$, то товары X и Y – независимые (изменение цены одного товара не вызывает изменения спроса на другой).

3. Эластичность спроса по доходу – это изменение объема спроса на товар при изменении дохода потребителя.

E_D^I – коэффициент эластичности спроса по доходу

$$E_D^I = \frac{\Delta Q_D}{\Delta I} \cdot \frac{I_1 + I_2}{Q_{D1} + Q_{D2}}; \quad (6.7)$$

где ΔQ_D – изменение объема спроса;

ΔI – изменение дохода потребителя;

Q_D – объем спроса;

I – доход потребителя.

Значение коэффициента эластичности спроса по доходу E_D^I используется для **определения группы качества товара**, для которого считается коэффициент.

Если $E_D^I < 0$, то данный товар относится к так называемым *«низшим» товарам* (дешевые, низкокачественные, бывшие в употреблении). При увеличении дохода объем спроса на данные товары падает.

Если $0 < E_D^I \leq 1$, то данный товар относится к так называемым *«нормальным» товарам*. При увеличении дохода объем спроса на данные товары тоже растет. $E_D^I < 1$, для товаров 1-й необходимости; $E_D^I = 1$, для товаров 2-й необходимости.

Если $E_D^I > 1$, то данный товар относится к так называемым *товарам роскоши*. При увеличении дохода объем спроса на данные товары тоже растет.

6.2. Эластичность предложения. Факторы эластичности предложения

6.2. Эластичность предложения. Факторы эластичности предложения

Эластичность предложения по цене – это процентное изменение предложения в ответ на изменение цены на 1%, при условии, что другие факторы неизменны. E_S^P – коэффициент эластичности предложения по цене.

$$E_S^P = \frac{\Delta Q_S}{\Delta P} \cdot \frac{P_1}{Q_{S1}} \quad (6.8)$$

$$E_S^P = d \cdot \frac{P_1}{Q_{S1}}; \quad (6.9)$$

где E_S^P – коэффициент эластичности предложения по цене;

Q_S – объем предложения;

P – цена предложения товара.

ΔQ_S – изменение объема предложения;

ΔP – изменение цены;

Виды эластичности предложения по цене:

1) $E_S^P > 1$ – эластичное предложения.

Изменение цены (ΔP) = 1%, а ответное изменение объема (ΔQ) > 1%;

2) $E_S^P < 1$ – неэластичное предложение.

Изменение цены (ΔP) = 5%, а ответное изменение объема (ΔQ) = 1%;

3) $E_S^P = 1$ – предложение с единичной эластичностью.

Изменение цены (ΔP) = 1%, а ответное изменение объема (ΔQ) = 1%;

4) $E_S^P = 0$ – абсолютно неэластичное предложение.

Изменение цены может быть каким угодно ($\Delta P \leq \geq 1\%$), а ответного изменения объема не произойдет ($\Delta Q = \text{const}$);

5) $E_S^P \rightarrow \infty$ – абсолютно эластичное предложение.

Цена остается постоянной ($\Delta P = \text{const}$); а объем может изменяться как угодно ($\Delta Q \leq \geq 1\%$).

Факторы эластичности предложения по цене:

1. Фактор времени:

➤ в мгновенном периоде – предложение абсолютно неэластично ($E_S^P = 0$);

➤ в краткосрочном – от неэластичного до эластичного;

➤ в долгосрочном – эластичное предложение ($E_S^P < 1$).

2. Резервы производственных мощностей (чем их больше, тем эластичнее предложение).

3. Уровень товарных запасов (чем он больше, тем эластичнее предложение).

4. Конкуренция (чем она сильнее, тем эластичнее предложение).

5. Отсутствие товаров-заменителей (если их нет, то предложение неэластично).

ТЕМА 7. ОСНОВЫ ТЕОРИИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ

7.1. Кардинализм. Полезность. Правило максимизации полезности.

7.2. Ординализм. Кривые безразличия. Предельная норма замещения.

7.3. Бюджетное ограничение потребителя. Равновесие потребителя.

7.1 Кардинализм. Полезность. Правило максимизации полезности

Теория потребительского поведения отвечает на вопросы о том, как потребитель расходует свои доходы, какие товары и услуги приобретает и в каком количестве.

Рациональный потребитель – это потребитель, который сопоставляет затраты и выгоды от каждой дополнительной единицы потребляемого блага.

Рациональное поведение – это такое распределение дохода, которое позволяет в наибольшей степени удовлетворить потребности, т. е. максимизировать полезность приобретенных благ.

Потребительский выбор – выбор, при котором максимизируется полезность от потребления благ, в условиях ограниченности денежного дохода.

Полезность (U) – способность какого-либо блага удовлетворять потребности человека.

Существует 2 подхода к определению полезности:

1. Кардинализм (количественный подход).

Согласно этому подходу можно определить, на сколько единиц (ютилей) общая полезность одного набора благ выше полезности другого. Количественной школе принадлежит открытие предельной полезности, закона ее убывания, обоснование условия равновесия потребителя (максимизации им общей полезности).

2. Ординализм (порядковый подход).

Он является в настоящее время основным в анализе потребительского поведения. По причине сложности и субъективности количественных оценок полезности (в кардиналистском подходе), полезность стали измерять ранжированием различных потребительских наборов в зависимости от удовлетворения, которое они дают потребителю. Согласно этому подходу, если потребитель не может измерить полезность количественно, он всегда в силах сравнить общую полезность потребительских наборов и определить, какой из них более предпочтителен для него.

1. Кардиналистский (количественный) подход.

Определение полезности и условного равновесия потребителя связано с количественной оценкой полезности, которая измеряется в условных единицах **ЮТИЛЯХ** (utility), причём они имеют субъективный характер.

Имея возможность количественно выражать полезность потребляемых благ, можно установить зависимость между полезностью, получаемой потребителем, и количеством потребляемых им благ, которая называется **функция общей полезности**.

$TU = f(Q_x, Q_y, \dots, Q_n)$.

Оценка полезности определяется следующими факторами:

1) значимость потребностей (чем более значима потребность в данное время, тем большей полезностью будет обладать благо, удовлетворяющее данную потребность);

2) напряжённость потребности (чем в большей мере удовлетворена потребность, тем меньшую полезность будет иметь благо, её удовлетворяющее);

3) доступность блага (чем менее доступно благо, тем большую полезность оно характеризует).

Различают 3 вида полезности:

1. **Общая полезность (TU)** – это совокупная полезность всех потребляемых благ в течение определённого периода времени.

$$TU = \sum U = \sum MU; \quad (7.1)$$

2. **Средняя полезность (AU)** – полезность от потребления одной единицы блага в течение определённого периода времени.

$$AU = TU/Q; \quad (7.2)$$

где Q – количество потребляемого блага).

3. **Предельная полезность (MU)** – это полезность, получаемая от потребления дополнительной единицы блага в течение определённого периода времени.

$$MU = (TU)' = \Delta TU / \Delta Q; \quad (7.3)$$

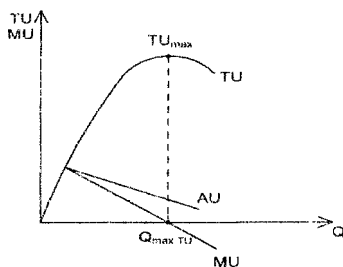


Рисунок 7.1 – Графическое изображение общей, средней и предельной полезности

Кривая общей полезности (TU) имеет выпуклую форму, что объясняется **Законом убывающей предельной полезности (1-й закон Госсена)**, суть его в том, что с увеличением количества потребляемого блага его предельная полезность уменьшается, а общая полезность возрастает. Это обусловливается насыщением потребности.

При наборе различных благ можно достигнуть **максимальной общей полезности**. При этом действует правило максимизации полезности.

Правило максимизации полезности (2-й закон Госсена) – потребитель максимизирует свою полезность, распределяя доход таким образом, чтобы каждая последняя денежная единица затрачивалась на приобретение определённого блага и приносила одинаковую предельную полезность.

$$\frac{MU_A}{P_A} = \frac{MU_B}{P_B} = \dots = \frac{MU_n}{P_n} = \lambda; \quad (7.4)$$

$$\frac{MU_A}{P_A} = \frac{MU_B}{P_B}; \quad \frac{MU_A}{MU_B} = \frac{P_A}{P_B}. \quad (7.5)$$

где MU_A – предельная полезность товара А;

MU_B – предельная полезность товара В;

P_A и P_B – цены товаров А и В;

λ – предельная полезность денег.

Данное правило используется для расчета равновесия потребителя, в случае покупки двух товаров.

7.2 Ординализм. Кривые безразличия и их свойства

Ординалистский подход основывается на том, что полезность какого-либо набора благ (X и Y) определяется относительно другого набора тех же благ.

Ординалистский анализ потребительского поведения основывается на использовании кривых безразличия и бюджетных линий.

Кривая безразличия (U) представляет множество точек и характеризует наборы (комбинации) двух благ X и Y, которые обеспечивают потребителю одинаковую общую полезность, т. е. ни один из этих наборов не является более предпочтительным, чем другой. Поэтому потребителю безразлично, какой из наборов на данной кривой выбрать, т. к. их полезность одинакова.

Все точки данной кривой – это наборы благ X и Y.

По оси X – количество товара X.

По оси Y – количество товара Y.

Набор А:

2 ед. товара X и 8 ед. товара Y.

Набор В:

5 ед. товара X и 5 ед. товара Y.

Набор С:

7 ед. товара X и 3 ед. товара Y.

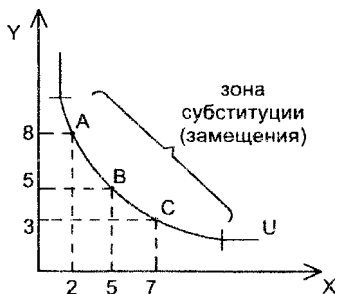


Рисунок 7.2 – Графическое изображение кривой безразличия

Множество кривых безразличия для товаров X и Y (в одних осях) образуют карту кривых безразличия.

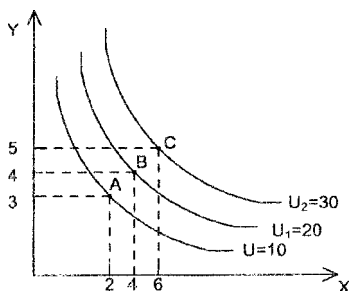


Рисунок 7.3 – Графическое изображение карты кривых безразличия

Свойства кривых безразличия:

1. Кривые безразличия не пересекаются.
 2. Чем дальше от начала координат располагается кривая, тем большую полезность она характеризует (\Rightarrow наборы товаров на ней более предпочтительны).
 3. Кривые безразличия имеют отрицательный наклон
- Через любую точку пространства товара можно провести только одну кривую безразличия.

Пределовая норма замещения (MRS) – это величина, определяющая количество одного товара (Y), от которого потребитель готов отказаться ради увеличения количества другого товара (X) на единицу.

В ординализме: $MRS_{xy} = \frac{\Delta Y}{\Delta X}$. (7.6)

В кардинализме: $MRS_{xy} = \frac{MU_x}{MU_y}$. (7.7)

Значения MRS:

От 0 до 1 – в зоне субституции (замещения), отмечена на Рис. 8.2.

Зона субституции на кривой безразличия – часть кривой безразличия, в которой товар X может быть заменен товаром Y, при этом полезность набора не изменится

$MRS = 1$, Кривая безразличия прямая под углом 45° .

$MRS = 0$, Кривая безразличия прямая параллельная X или Y.

7.3. Бюджетное ограничение потребителя. Равновесие потребителя

Кривые безразличия позволяют выявить потребительские предпочтения и показывают возможность замены одного блага другим, однако они не определяют, какой именно набор товаров потребитель считает для себя наиболее выгодным и не учитывают цены товара и доход потребителя. Эту информацию даёт **бюджетное ограничение**.

Бюджетное ограничение представляет собой следующее равенство:

$$I = P_x \cdot X + P_y \cdot Y, \tag{7.8}$$

где I – доход потребителя;
 P_y и P_x – цены товаров,
 X и Y – количество товаров.

$$X = \frac{-P_y \times Y + I}{P_x} \quad (7.9)$$

Бюджетная линия (линия бюджетного ограничения) – прямая, все точки которой показывают наборы благ, при покупке которых доход потребителя тратится полностью. По оси X – количество товара X . По оси Y – количество товара Y .

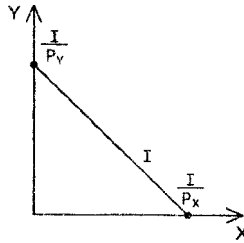


Рисунок 7.4 – Графическое изображение бюджетной линии

Равновесие потребителя.

Совмещение бюджетной линии и кривой безразличия в одних осях X и Y позволяет определить точку равновесия потребителя.

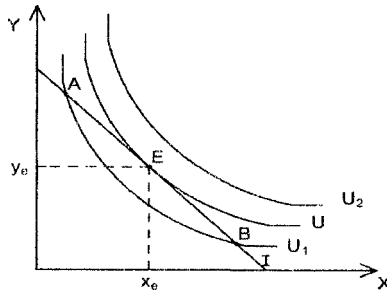


Рисунок 7.5 – Графическое изображение равновесия потребителя

Равновесие потребителя можно определить математически.

Условие равновесия потребителя – предельная норма замещения товара X товаром Y будет равна обратному соотношению цен этих двух товаров.

$$MRS_{xy} = \frac{MU_x}{MU_y} = -\frac{P_y}{P_x} \quad (7.10)$$

или

$$MRS_{xy} = \frac{\Delta Y}{\Delta X} = \frac{P_x}{P_y} \quad (7.11)$$

ТЕМА 8. ОСНОВЫ ПОВЕДЕНИЯ ФИРМЫ

8.1. Понятие «фирма», классификация фирм.

8.2. Производственная функция и продукт, изокванта.

8.1. Понятие «фирма», классификация фирм

Важнейшим субъектом рыночной экономики является фирма.

ФИРМЫ владеют одним или несколькими предприятиями (заводами, фабриками, шахтами, фермами и т. д.) и используют экономические ресурсы для производства товаров и услуг с целью получения прибыли.

КЛАССИФИКАЦИИ ФИРМ

1. В зависимости от поставленной цели функционирования:

➤ **Коммерческие фирмы** стремятся максимизировать прибыль или, если это невозможно из-за сложившейся рыночной ситуации, минимизировать убыток.

➤ **Некоммерческие** (или бесприбыльные) фирмы создаются с целью повышения уровня занятости, оказания различного рода социальных услуг (учреждения здравоохранения, образования, музеи, научно-исследовательские центры фундаментального профиля и т. д.).

2. С учётом форм собственности:

➤ **Государственные.**

➤ **Частные.**

➤ **Смешанные** (являются собственностью государства, с одной стороны, и физических и юридических лиц, с другой).

3. По принадлежности капитала:

➤ **Национальные** (их капитал принадлежит предпринимателям данной страны).

➤ **Иностранные**, (считаются собственностью предпринимателей других стран).

➤ **Совместные** предприятия (являются одновременно собственностью национальных и иностранных предпринимателей).

4. В зависимости от размеров:

➤ **Крупные** фирмы, благодаря своим размерам и монопольному положению на рынке, производят более дешёвую и массовую продукцию, рассчитанную на удовлетворение потребностей широкого круга потребителей.

➤ **Средние** фирмы занимают промежуточное положение между крупными и мелкими предприятиями и по сравнению с первыми обладают меньшей стабильностью. В результате конкуренции средний бизнес либо перерастает в крупный, либо прекращает своё существование вообще.

➤ **Малые** фирмы отличаются динамичностью и гибкостью, хорошо реагируют на дифференцированный спрос потребителей, обеспечивают значительную часть доходов государственного бюджета. Вместе с тем, особенностью малого бизнеса является его нестабильность, так как ежегодно сотни малых фирм разоряются и прекращают своё существование.

Также следует выделить виды фирм по организационно-правовым формам.

1. **Единоличное владение** – это фирма, принадлежащая одному владельцу, который осуществляет управление ею, получает весь доход от её деятельности

и по всем возникающим обязательствам несёт личную ответственность. Преимущества этой формы предпринимательской деятельности: возможность быстрой организации предприятия; сосредоточение получаемой прибыли в одних руках и возможность работы на себя, а не на третьих лиц. Единоличное владение является наиболее распространённой формой бизнеса в торговле, сфере услуг, сельском хозяйстве.

2. Партнёрство (товарищество) — это предприятие, которое образуется путём объединения капиталов двух и более предпринимателей. Сумма паёв участников партнёрства фиксируется в паевом свидетельстве, она же даёт право на получение каждым из них части прибыли и право голоса на собрании предприятия. Партнёрства имеют следующие преимущества: их легко учредить, объединение партнёров позволяет привлечь дополнительные средства и новые идеи, использовать разделение труда в управлении.

3. Корпорация (акционерное общество) — совокупность лиц, которые объединены для совместной предпринимательской деятельности как единое юридическое лицо. Капитал корпораций формируется путём выпуска и продажи акций. Покупая ценные бумаги, акционеры становятся совладельцами фирмы и приобретают право на получение дохода и на участие в управлении ею. Доход корпорации как юридического лица облагается налогом с корпораций. Владельцы акционерного общества несут ограниченную ответственность по его долгам, определённую их вкладом в акции. Кроме того, они могут свободно продавать и покупать ценные бумаги по рыночной цене.

Акционерные общества бывают **открытыми** и **закрытыми**. Акции открытых акционерных обществ свободно продаются на рынке, а акции закрытых обществ распределяются среди ограниченного круга лиц: членов трудового коллектива, учредителей предприятия, смежников.

8.2. Производственная функция и продукт

Любое производство представляет собой процесс использования материальных, трудовых и природных ресурсов с целью создания экономических благ. Технологическая зависимость объёма выпуска продукции от количества и сочетания используемых ресурсов называется **ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ФУНКЦИЕЙ**. Её можно представить следующим образом:

$$Q = f(F_1, F_2, \dots, F_n) \quad (8.1)$$

где **Q** — максимальный объём продукции, производимый при данных технологиях, количестве и сочетании ресурсов;

F₁, F₂...F_n — величины используемых ресурсов.

Производственная функция характеризует технологическую эффективность использования ресурсов, когда производится максимальный объём продукции при заданном количестве ресурсов. Экономически эффективным считается то сочетание ресурсов, при котором заданный объём продукции производится с наименьшими издержками.

Существует специфика анализа процесса производства в зависимости от возможностей изменения фирмой количества и структуры используемых ресурсов.

В этой связи выделяют:

- понятия краткосрочного и долгосрочного производственных периодов,
- понятия постоянных и переменных ресурсов.

Краткосрочный период – период, в рамках которого фирма не может изменить величину хотя бы одного из используемых ею факторов производства.

Долгосрочный период – период, в пределах которого возможен рост величин всех применяемых фирмой ресурсов, что означает изменение масштаба производства. Критерием разграничения данных периодов является не время, а возможность (или ее отсутствие) количественного изменения *всех* факторов производства.

Постоянные факторы производства – это ресурсы, количество которых фирма не в состоянии увеличить в краткосрочном периоде (земля, производственные площади, станки и оборудование).

Переменные факторы производства – это ресурсы, количество которых изменяется в течение краткосрочного периода, т. е. это ресурсы, использование которых фирмой в случае производственной необходимости способна увеличивать достаточно быстро (трудовые и сырьевые ресурсы).

В краткосрочном периоде фирма может увеличить объём производства только путём изменения количеств переменных ресурсов.

В долгосрочном периоде рост объёмов выпуска фирмы является результатом увеличения использования ею всех ресурсов. Каждый ресурс в этом периоде будет переменным.

В различных отраслях временные рамки названных периодов имеют своё значение, что объясняется особенностями производства. Так, в торговле краткосрочный период может быть равен нескольким дням или неделям, достаточным для построения нового торгового павильона, а в энергетике продолжается несколько лет (сроки строительства тепловой или атомной электростанций весьма продолжительны).

Производственная функция краткосрочного периода отражает тот объём продукции, который может получить фирма в результате изменения количества переменного ресурса при условии, что все другие ресурсы остаются неизменными.

Для анализа того, как изменения переменного ресурса влияют на объём производимой продукции, используют показатели общего (валового, совокупного, суммарного), среднего и предельного продуктов переменного ресурса.

Общий продукт (ТР_x) переменного ресурса X – это тот объём продукции, который фирма произведёт при данном сочетании постоянных и переменного ресурсов.

Предположим, что фирма производит продукцию, используя только два ресурса: труд и капитал. В *краткосрочном периоде* капитал (производственные мощности) – постоянный ресурс, поэтому объём выпуска фирмы будет зависеть от количества используемого ею труда. Предпринимателю в этом случае необходимо знать, каким будет выпуск продукции (ТР_x) при данных производственных мощностях и той или иной численности персонала фирмы.

Средний продукт (АР_x) переменного ресурса X – это тот объём производства, который приходится в среднем на единицу переменного ресурса:

$$AP_x = \frac{TP_x}{X} \quad (8.2)$$

Рассчитав данный показатель, предприниматель будет знать, сколько продукции в среднем производит один его работник, т. е. насколько эффективно используется труд.

Предельный продукт (MPx) — это тот прирост продукции, который получен в результате использования дополнительной единицы переменного ресурса X при неизменном количестве постоянного ресурса:

$$MP_x = \frac{\Delta TP_x}{\Delta X} = (TP_x)'. \quad (8.3)$$

Он характеризует эффективность использования дополнительной единицы переменного ресурса, её предельную производительность.

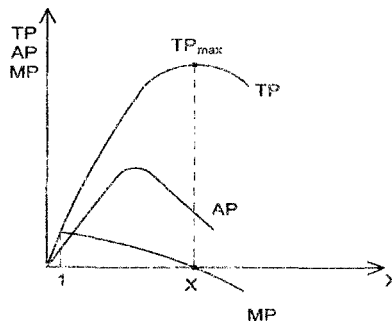


Рисунок 8.1 – Графическое изображение общего, среднего и предельного продукта

Характерной чертой производственного процесса в краткосрочном периоде является то, что увеличение количества переменного фактора производства при условии, что остальные ресурсы остаются неизменными, сопровождается снижением прироста общего продукта фирмы и сокращением его абсолютной величины. В экономической теории данная закономерность получила название **закона убывающей предельной производительности**, или убывающей предельной отдачи.

Когда общий продукт фирмы достигнет своего максимального значения, предельный продукт труда станет нулевым. Далее предельная производительность станет отрицательной, а выпуск продукции начнет уменьшаться.

В результате нарушения сбалансированности между применяемыми в производстве ресурсами происходит снижение производительности переменного ресурса. Решение этой проблемы связано с оптимизацией соотношения факторов производства путём их замещения, что возможно **в долгосрочном периоде**. В этом периоде все ресурсы являются переменными, и задача производителя заключается в выборе такого сочетания факторов производства, которое позволит получить максимальный выпуск продукции при заданном их количестве.

Технологическую функциональную зависимость величины выпуска продукции от количества используемых факторов производства можно представить в виде таблицы (производственной сетки), дающей представление о максимальных объёмах производства, которые будут получены при тех или иных сочета-

ниях факторов производства. В таблице 8.1 приведены данные о максимальных объёмах производства при разных сочетаниях труда и капитала.

Таблица 8.1 – Производственная сетка

Затраты капитала (K)							
6	62	72	80	86	89	90	
5	61	71	79	85	88	89	
4	58	68	76	82	85	86	
3	52	62	70	76	79	80	
2	44	54	62	68	71	72	
1	34	44	52	58	61	62	
	1	2	3	4	5	6	Затраты труда (L)

Так, затрачивая одну единицу труда и одну – капитала, фирма получит 34 ед. продукции, две единицы труда и капитала – 54 ед. При этом предельные продукты труда и капитала по мере расширения использования этих ресурсов при условии неизменности остальных факторов производства уменьшаются, что характерно для краткосрочного периода и определено действием закона убывающей предельной производительности. Хотя, как считают многие экономисты, труд может оставаться постоянным ресурсом и в долгосрочном периоде. Кроме того, из таблицы видно, что одинаковое количество продукции может быть произведено при различных сочетаниях труда и капитала. Так, выпуск продукции, равный 62 ед., можно получить при $L = 1$ ед., $K = 6$ ед.; $L = 2$ ед., $K = 3$ ед.; $L = 3$ ед., $K = 2$ ед.; $L = 6$ ед., $K = 1$ ед.

Производственную функциональную зависимость, отражённую в таблице, можно изобразить графически с помощью **ИЗОКВАНТЫ** (кривой равного продукта) — кривой, которая показывает все сочетания производственных факторов, обеспечивающие одинаковый выпуск продукции при данном уровне технологического развития общества.

В двухфакторной модели производства изокванта (Q) даёт представление о затратах труда и капитала, с помощью которых можно получить один и тот же объём продукции (Рисунок 9.2). Все точки данной кривой – это комбинации L (труда) и K (капитала).

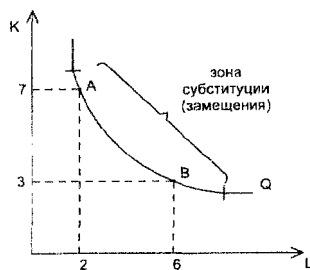


Рисунок 9.2 – Изокванта

где по оси L – количество единиц труда.

По оси K – количество единиц капитала.

т. А: 2 ед. труда и 7 ед. капитала.

т. В: 6 ед. труда и 3 ед. капитала.

Все способы производства, представленные каждой точкой изокванты, являются технологически эффективными. Это означает, что соответствующий объём выпуска нельзя изготовить с меньшим количеством хотя бы одного ресурса.

Совокупность изоквант, показывающих максимальные выпуски продукции, возможные при использовании определенных сочетаний факторов производства, называется **картой изоквант** (см. рис 9.3). Изокванты, находящиеся на графике выше и правее других, соответствуют большим объёмам выпускаемой продукции.

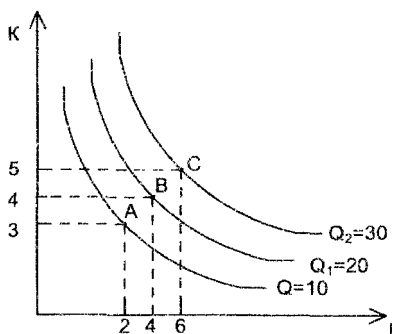


Рисунок 9.3 – Карта изоквант

Изокванта как графическая интерпретация производственной функции обладает определенными **свойствами**:

1. Изокванта имеет отрицательный наклон: при уменьшении затрат капитала, чтобы выпуск продукции оставался на прежнем уровне, необходимо увеличивать количество используемого труда.

2. По мере движения сверху вниз, т. е. по мере замещения капитала трудом, изокванта становится более пологой. Это объясняется тем, что в результате увеличения одного фактора производства и относительного уменьшения другого предельный продукт первого фактора снижается.

3. Изокванты никогда не пересекаются. Пересечение изоквант означает, что при определенном сочетании труда и капитала возможно производство меньшего и большего количества продукции. Но изокванта, по определению, отражает только технологически эффективные способы производства продукции.

Угловой коэффициент изокванты характеризует процесс замещения одного фактора производства другим, например капитала трудом, при сохранении постоянного выпуска продукции. Значение этого коэффициента определяет **предельную норму технологического замещения** одного ресурса другим.

Так, предельная норма технологического замещения капитала трудом показывает величину капитала (ΔK), которую может заместить единица труда (ΔL) при условии, что объём производства не изменится. Следовательно,

$$MRTS_{LK} = -\frac{\Delta K}{\Delta L} = \frac{MP_L}{MP_K} \quad (8.4)$$

при $Q = \text{const}$.

Отношение $\frac{\Delta K}{\Delta L}$ всегда отрицательно, так как изменение количеств используемых труда и капитала происходит в противоположных направлениях. Кроме того, предельная норма технологического замещения определяется соотношением предельных продуктов факторов производства.

Равенство означает, что в любой точке изокванты предельная норма технологического замещения будет равна углу наклона касательной к этой точке.

ТЕМА 9. ИЗДЕРЖКИ, ДОХОД И ПРИБЫЛЬ ФИРМЫ

9.1. Понятие «издержки», классификация издержек, издержки в краткосрочном и долгосрочном периодах

9.2. Минимизация издержек производства. Изокоста

9.3. Доходы и прибыль предприятия

9.1. Понятие «издержки», классификация издержек

ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА – это выраженные в денежной форме затраты ресурсов по производству, связанные с отказом от наилучшего из всех возможных альтернативных вариантов их применения.

Экономические издержки состоят из явных (внешних) и неявных (внутренних) издержек производства.

Явные (внешние, бухгалтерские) издержки включают – денежные выплаты производителем собственникам ресурсов (заработная плата рабочих, проценты за кредит, оплата сырья и материалов, налоги и т. п.). Эти затраты отражаются в бухгалтерском балансе.

Неявные издержки – это издержки, связанные с использованием собственных ресурсов фирмы и не принимающие форму денежных выплат. Их можно представить в виде тех денежных доходов, которые предприниматель мог бы получить в случае альтернативного использования ресурсов, находящихся в его собственности. Так, используя собственный денежный капитал для покупки оборудования, фирма теряет доход в форме банковского процента, который она могла бы получить, вложив деньги в банк. При использовании в производстве принадлежащее ему здание предприниматель упускает денежный доход в виде арендной платы.

Формой неявных издержек является **нормальная прибыль** – минимальный доход, которым должна вознаграждаться предпринимательская способность, чтобы удержать ее от альтернативного использования.

Безвозвратными издержками принято называть разницу между стоимостью приобретения и альтернативной стоимостью капитальных затрат.

где по оси L – количество единиц труда.

По оси K – количество единиц капитала.

т. А: 2 ед. труда и 7 ед. капитала.

т. В: 6 ед. труда и 3 ед. капитала.

Все способы производства, представленные каждой точкой изокванты, являются технологически эффективными. Это означает, что соответствующий объём выпуска нельзя изготовить с меньшим количеством хотя бы одного ресурса.

Совокупность изоквант, показывающих максимальные выпуски продукции, возможные при использовании определенных сочетаний факторов производства, называется **картой изоквант** (см. рис 9.3). Изокванты, находящиеся на графике выше и правее других, соответствуют большим объёмам выпускаемой продукции.

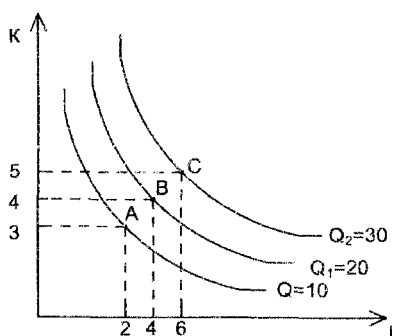


Рисунок 9.3 – Карта изоквант

Изокванта как графическая интерпретация производственной функции обладает определенными **свойствами**:

1. Изокванта имеет отрицательный наклон: при уменьшении затрат капитала, чтобы выпуск продукции оставался на прежнем уровне, необходимо увеличивать количество используемого труда.

2. По мере движения сверху вниз, т. е. по мере замещения капитала трудом, изокванта становится более пологой. Это объясняется тем, что в результате увеличения одного фактора производства и относительного уменьшения другого предельный продукт первого фактора снижается.

3. Изокванты никогда не пересекаются. Пересечение изоквант означает, что при определенном сочетании труда и капитала возможно производство меньшего и большего количества продукции. Но изокванта, по определению, отражает только технологически эффективные способы производства продукции.

Угловой коэффициент изокванты характеризует процесс замещения одного фактора производства другим, например капитала трудом, при сохранении постоянного выпуска продукции. Значение этого коэффициента определяет **предельную норму технологического замещения** одного ресурса другим.

Так, предельная норма технологического замещения капитала трудом показывает величину капитала (ΔK), которую может заместить единица труда (ΔL) при условии, что объём производства не изменится. Следовательно,

$$MRTS_{LK} = - \frac{\Delta K}{\Delta L} = \frac{MP_L}{MP_K} \quad (8.4)$$

при $Q = \text{const}$.

Отношение $\frac{\Delta K}{\Delta L}$ всегда отрицательно, так как изменение количеств используемых труда и капитала происходит в противоположных направлениях. Кроме того, предельная норма технологического замещения определяется соотношением предельных продуктов факторов производства.

Равенство означает, что в любой точке изокванты предельная норма технологического замещения будет равна углу наклона касательной к этой точке.

ТЕМА 9. ИЗДЕРЖКИ, ДОХОД И ПРИБЫЛЬ ФИРМЫ

9.1. Понятие «издержки», классификация издержек, издержки в краткосрочном и долгосрочном периодах

9.2. Минимизация издержек производства. Изокоста

9.3. Доходы и прибыль предприятия

9.1. Понятие «издержки», классификация издержек

ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА – это выраженные в денежной форме затраты ресурсов по производству, связанные с отказом от наилучшего из всех возможных альтернативных вариантов их применения.

Экономические издержки состоят из явных (внешних) и неявных (внутренних) издержек производства.

Явные (внешние, бухгалтерские) издержки включают – денежные выплаты производителем собственникам ресурсов (зарботная плата рабочих, проценты за кредит, оплата сырья и материалов, налоги и т. п.). Эти затраты отражаются в бухгалтерском балансе.

Неявные издержки – это издержки, связанные с использованием собственных ресурсов фирмы и не принимающие форму денежных выплат. Их можно представить в виде тех денежных доходов, которые предприниматель мог бы получить в случае альтернативного использования ресурсов, находящихся в его собственности. Так, используя собственный денежный капитал для покупки оборудования, фирма теряет доход в форме банковского процента, который она могла бы получить, вложив деньги в банк. При использовании в производстве принадлежащее ему здание предприниматель упускает денежный доход в виде арендной платы.

Формой неявных издержек является **нормальная прибыль** – минимальный доход, которым должна вознаграждаться предпринимательская способность, чтобы удержать ее от альтернативного использования.

Безвозвратными издержками принято называть разницу между стоимостью приобретения и альтернативной стоимостью капитальных затрат.

Предположим, что фирма установила рекламный щит, который нельзя использовать каким-либо другим альтернативным способом или продать другой фирме. Его альтернативная стоимость будет равна 0, затраты, связанные с установкой щита, будут безвозвратными издержками. Принимая экономические решения, фирма должна учитывать возвратные и игнорировать безвозвратные издержки.

Издержки краткосрочного периода.

Классификация издержек краткосрочного периода:

1. Общие издержки.
2. Средние издержки.
3. Предельные издержки.

1. Общие издержки (ТС) -- суммарные совокупные затраты на производство всей продукции.

Они делятся:

1) на **общие постоянные издержки (TFC)** – всегда постоянные величины, не зависят от объема произведенной продукции (з/пл администрации, арендная плата, % по кредитам);

2) **общие переменные издержки (TVC)** – это издержки, зависящие от объема произведенной продукции (затраты на сырье, коммунальные платежи, оплата труда рабочих).

$$TC = TFC + TVC \quad (9.1)$$

2. Средние издержки (ATC) – издержки на единицу произведенной продукции -- себестоимость продукции:

$$ATC = \frac{TC}{Q}, \quad (9.2)$$

где **ТС** – общие издержки;

Q – объем произведенной продукции.

Средние издержки делятся на:

1) **средние постоянные издержки (AFC)** – общие постоянные издержки на 1 ед. продукции. Они уменьшаются по мере увеличения производства продукции, из-за того, что на 1 ед. товара их становится меньше.

$$AFC = \frac{TFC}{Q} \quad (9.3)$$

2) **средние переменные издержки (AVC)** -- общие переменные издержки на 1 ед. продукции. Они уменьшаются до тех пор, пока растет средняя производительность (средний продукт AP), а затем начинают увеличиваться.

$$AVC = \frac{TVC}{Q} \quad (9.4)$$

$$ATC = AFC + AVC \quad (9.5)$$

3. Предельные издержки (MC) – издержки на производство дополнительной единицы продукции (показывает изменение общих издержек в связи с увеличением объема производства продукции на одну единицу).

$$MC = TC' = \frac{\Delta TC}{\Delta Q}, \quad (9.6)$$

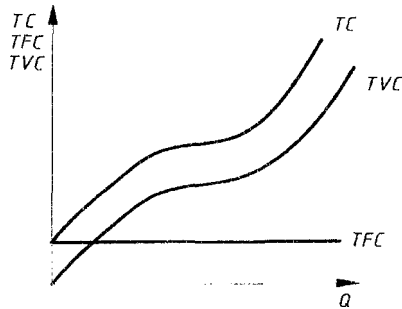


Рисунок 9.1 – Графическое изображение кривых общих, постоянных и переменных издержек производства в краткосрочном периоде

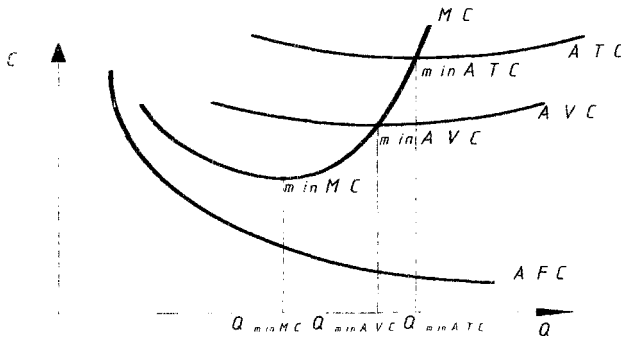


Рисунок 9.2 – Кривые средних и предельных издержек

Издержки долгосрочного периода.

В долгосрочном периоде все факторы производства переменны, а это значит, что издержки тоже переменны и изменяются с ростом производства.

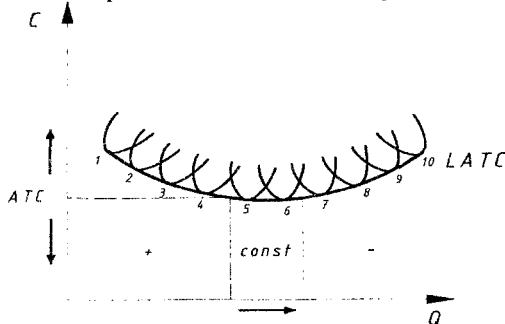


Рисунок 9.3 – Графическое изображение кривой долгосрочных издержек

В долгосрочном периоде действует «**эффект масштаба**».

1. **Положительный эффект масштаба (+)** характеризуется более быстрым увеличением выпуска продукции по сравнению с темпами роста используемых ресурсов, в результате чего наблюдается снижение средних долгосрочных издержек. Это снижение может быть результатом глубокого разделения труда, использования более производительной техники и утилизации отходов, что возможно на крупных предприятиях. Кроме того, на этих предприятиях возникает экономия на маркетинге, обусловленная тем, что покупателям крупных партий сырья, материалов и оборудования обычно устанавливаются скидки; экономия на финансах, связанная с возможностью крупных фирм брать долгосрочные кредиты под невысокие проценты. Положительный эффект масштаба часто называют **экономией на масштабе**.

2. **Постоянный эффект масштаба (const)** заключается в том, что выпуск продукции растет в той же пропорции, что и используемые ресурсы, в результате чего средние долгосрочные издержки не изменяются.

3. **Отрицательный эффект масштаба (-)** заключается в более высоком росте затрат, связанных с расширением производства, в сравнении с ростом выпуска продукции, в результате чего средние долгосрочные издержки повышаются. Это повышение можно объяснить тем, что более крупными предприятиями сложнее управлять, в связи с возможной реализацией продукции на отдаленных рынках у них могут возрасти транспортные расходы и издержки на рекламу, рабочим крупных предприятий, объединенным в профсоюзы, легче добиваться повышения заработной платы.

9.2. Минимизация издержек производства. Изокоста

Каждая фирма стремится к минимизации издержек производства, т. е. желает выбрать такое сочетание факторов производства, которое позволяет обеспечить необходимый объем производства с наименьшими издержками.

Для достижения экономической эффективности необходимо, чтобы предельные затраты уравновешивались предельными выгодами. Это означает, что для фирмы наилучшим будет то сочетание факторов производства, при котором отношение их предельных продуктов будет равно отношению их цен:

$$\frac{MP_L}{MP_K} = \frac{P_L}{P_K} \text{ или } \frac{MP_L}{P_L} = \frac{MP_K}{P_K}. \quad (9.7)$$

Равенство $\frac{MP_L}{P_L} = \frac{MP_K}{P_K}$ является условием минимизации издержек.

Принцип минимизации издержек можно проиллюстрировать графически. Взаимосвязь между количеством используемых ресурсов и издержками производства характеризуется линейной зависимостью и графически изображается в виде параллельных прямых с отрицательным наклоном.

Эти прямые называются **ИЗОКОСТАМИ** (прямыми равных издержек), так как точки, находящиеся на каждой такой линии, показывают все сочетания труда и капитала, которым соответствует одинаковая величина издержек, т. е. все сочетания, удовлетворяющие условию:

$$TC = P_L \times L + P_K \times K = const, \quad (9.8)$$

где $ТС$ — совокупные издержки,
 P_L, P_K — цены труда и капитала,
 L — количество труда,
 K — количество капитала.

Разные уровни издержек производства можно графически описать с помощью карты изокост (рис. 9.4).

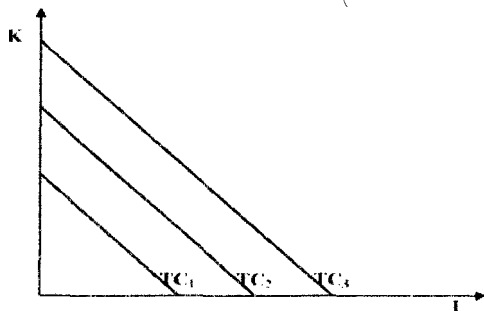


Рисунок 9.4 — Графическое изображение карты изокост

1. Нисходящий характер изокосты означает, что при сокращении фирмой затрат на приобретение капитала увеличиваются расходы на труд. Только при этом условии общая величина затрат остаётся постоянной.
2. Графическое расположение изокосты определяется уровнем издержек и соотношением цен на факторы производства.
3. Чем больше соответствующие издержки производства, тем выше располагается изокоста, так как расположенные на ней способы производства будут характеризоваться использованием большего количества ресурсов.
4. Угол наклона изокосты определяется соотношением цен факторов производства $\frac{P_L}{P_K}$.

Для определения оптимального сочетания факторов производства необходимо совместить карту изокост с изоквантой (рис. 9.5).

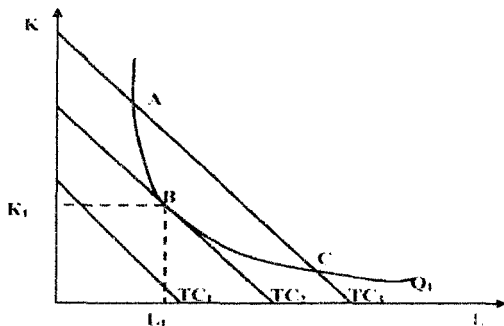


Рисунок 9.5 — Минимизация издержек для заданного объёма производства

Условие минимизации издержек $\frac{MP_L}{P_L} = \frac{MP_K}{P_K}$ будет выполняться в точке касания изокванты и изокосты. В ней наклон изокосты, определяемый как отношение цен факторов производства $\frac{P_K}{P_L}$, будет равен наклону изокванты, отражающему соотношение их предельных продуктов $\frac{MP_L}{MP_K}$.

9.3. Доходы и прибыль предприятия

ДОХОД ПРЕДПРИЯТИЯ – это денежные потоки, получаемые поступающие на фирму в результате продажи произведенной продукции, а также из других источников.

Различают общий, средний и предельный доход.

1. Общий (валовый, совокупный) доход или общая выручка (TR) – денежное поступление от реализации определенного количества продукции.

$$TR = f(Q)$$

$$TR = P \cdot Q \quad (9.9)$$

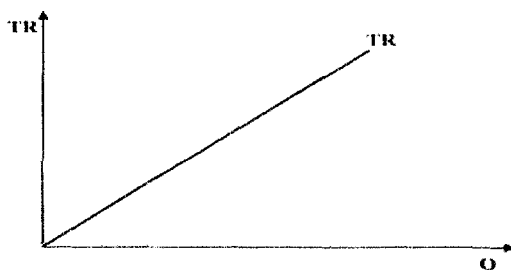


Рисунок 9.6 – Динамика общего дохода фирмы

2. Средний доход (AR) – денежное поступление от реализации одной единицы товара (цена).

$$AR = \frac{TR}{Q} (= P) \quad (9.10)$$

3. Предельный доход (MR) – доход от продажи дополнительной единицы продукции (изменение общего дохода в результате увеличения реализации товара на одну единицу).

$$MR = \frac{\Delta TR}{\Delta Q} = TR' \quad (9.11)$$

ПРИБЫЛЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

Прибыль фирмы определяется как разность между ее доходом и издержками производства для данного объема выпуска.

$$Pr = TR - TC, \quad (9.12)$$

где Pr – прибыль;
 TR – общий доход;
 $ТС$ – общие издержки.

Различают:

1. Экономическую прибыль.

Рассматривается как разность между общим доходом и экономическими издержками, состоящими из внешних и внутренних издержек предприятия:

$$Pr_{\text{эк.}} = TR - \text{экономические издержки}; \quad (9.13)$$

2. Бухгалтерскую прибыль.

Рассчитывается как разность между общим доходом фирмы и бухгалтерскими (внешними) издержками, которые представляют собой фактически осуществленные фирмой выплаты за приобретенные ею ресурсы:

$$Pr_{\text{бух.}} = TR - \text{бухгалтерские (явные) издержки}; \quad (9.14)$$

3. Нормальную прибыль — минимальная прибыль, получение которой способно удержать предпринимателя в данной сфере. Если прибыль фирмы будет меньше той, которую получают другие производители, имеющие сравнимый уровень риска, т. е. нормальной прибыли, фирма покинет данную отрасль, принимают равной нулю:

$$Pr_{\text{норм.}} = 0; \quad (9.15)$$

4. Средняя прибыль — это прибыль в расчете на единицу продукции, которая рассчитывается как величина, на которую средний доход превышает средние издержки. Путём умножения средней прибыли на объём реализованной продукции можно определить общую прибыль фирмы:

$$A Pr = \frac{AR - ATC}{Q}, \quad (9.16)$$

где APr — средняя прибыль;

AR — средний доход;

ATC — средние общие издержки,

Q — объём (количество) проданной продукции.

5. Предельная прибыль — прибыль, получаемая от реализации дополнительной единицы продукции, которая представляет собой разность между предельным доходом и предельными издержками фирмы. Не сложно догадаться о том, что предпринимателю выгодно производить дополнительную продукцию до тех пор, пока предельная прибыль не станет нулевой.

$$M Pr = MR - MC, \quad (9.17)$$

где MPr — предельная прибыль;

MR — предельный доход;

MC — предельные издержки.

ТЕМА 10. ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

10.1. Система национальных счетов (СНС). Валовой внутренний продукт (ВВП) и способы его измерения.

10.2. Основные показатели дохода и продукта.

10.3. Номинальные и реальные показатели. Индексы цен.

10.1. Система национальных счетов (СНС). Валовой внутренний продукт (ВВП) и способы его измерения

СНС представляет собой совокупность статистических макроэкономических показателей, которая характеризует величину совокупного продукта (выпуска) и совокупного дохода.

СНС включает в себя 3 основных показателя *совокупного продукта (выпуска)*:

1. Валовой внутренний продукт (ВВП);
2. Валовой национальный продукт (ВНП);
3. Чистый внутренний продукт (ЧВП).

СНС включает в себя 3 показателя *совокупного дохода*:

1. Национальный доход (НД);
2. Личный доход (ЛД);
3. Располагаемый доход (РД).

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

Конечная продукция – это все товары и услуги, которые идут в конечное потребление и не предназначены к дальнейшей переработке или перепродаже.

Промежуточная продукция – это товары, которые идут в дальнейший процесс производства или перепродажу.

В ВВП включаются только официальные рыночные сделки купли-продажи товаров и услуг.

В ВВП не включаются:

- 1) сделки с бывшими в употреблении товарами;
- 2) сделки купли-продажи промежуточных продуктов;
- 3) сделки с товарами и услугами, произведёнными в теневой экономике;
- 4) сделки с ценными бумагами;
- 5) трансфертные платежи;
- 6) сделки с товарами и услугами, произведёнными за пределами данной экономики;
- 7) сделки с антиквариатом;
- 8) подарки.

Существует 3 способа измерения ВВП:

1. Метод расчета ВВП по расходам (конечного использования).

Этот метод представляет собой сумму расходов всех макроэкономических субъектов (домохозяйства, фирмы, государственный и иностранный сектор).

$$\text{ВВП}_{\text{расх.}} = C + I + G + X_n, \quad (10.1)$$

где C – потребительские расходы домашних хозяйств на покупку товаров или услуг для конечного использования.

Они в себя включают:

- расходы на текущее потребление (на питание, оплату услуг);
- расходы на покупку товаров длительного пользования (расходы на обучение).

I – валовые инвестиции (VI), т. е. инвестиционные расходы фирм.

$$I = VI = I_{\text{чистые}} + \Delta m \quad (10.2)$$

$I_{\text{чистые}}$ – инвестиции чистые – это вложение средств непосредственно в производственный процесс.

Они в себя включают:

- инвестиции в основной капитал;
- инвестиции в жилищное строительство;
- инвестиции в запасы (запасы на складах сырья, материалов, готовой продукции, незавершенное строительство).

Δm – амортизация – это восстановление стоимости потреблённого капитала, включается в цену товаров и услуг.

G – государственные расходы.

Они в себя включают:

- государственные закупки товаров и услуг;
- государственные расходы на содержание государственных учреждений и организаций, а также на заработную плату работников государственного сектора;
- государственные инвестиции.

X_n – чистый экспорт (расходы иностранного сектора; сальдо торгового баланса), рассчитывается по формуле:

$$X_n = E_x - I_m; \quad (10.3)$$

где E_x – экспорт;

I_m – импорт.

2. Метод расчёта ВВП по доходам (распределительный).

Этот метод представляет собой сумму доходов всех собственников факторов производства.

$$\text{ВВП}_{\text{дох}} = W + i + R + Pr + \Delta m + \text{ЧКН} \quad (10.4)$$

где W – заработная плата – это доход от фактора производства «труд».

Включает в себя: оплату труда и все остальные формы вознаграждения за труд.

i – процент – это доход от фактора «капитал».

Процент является платой за использование капитала (капитал собственности, доход от средств, которые находятся в долгосрочной аренде).

R – рента – это доход от фактора «земля».

Включает себя:

- арендную плату за пользование земельными участками,
- за жилые и нежилые помещения, находящиеся на земельных участках.

Pr – прибыль – это доход от фактора «предпринимательская способность» (ЧУП, АО).

Выделяют 2 вида прибыли:

- 1) Прибыль (доходы) собственников (прибыль малых предприятий);
- 2) Прибыль (доходы) акционеров (прибыль крупных предприятий).

Сумма прибыли разбивается на 3 части:

- 1) налог на прибыль (уплачивается государству).
- 2) дивиденды – это процент по акциям, который выплачивается акционером.
- 3) нераспределённая прибыль (сумма, которая осталась после распределения п.1 и п.2).

Ам – амортизация.

ЧКН – чистые косвенные налоги.

$$\text{ЧКН} = \text{КН} - \text{Субсидии}; \quad (10.5)$$

где КН – косвенные налоги (часть цены на товар или услугу, например, НДС, акцизы, таможенные пошлины)

Субсидии – трансфертные платежи предприятиям.

3. Метод расчёта ВВП по добавленной стоимости (производственный)

Этот метод представляет собой сумму всех добавленных стоимостей на каждой стадии производства данного товара.

Добавленная стоимость (ДС) – это разность между ценой данного товара и затратами на его производство. В нее включаются: з/пл., прибыль собственников, амортизация, косвенные налоги.

$$\text{ДС} = \text{P} - \text{ТС}; \quad (10.6)$$

где P – цена;

ТС – общие издержки (затраты).

10.2 Основные показатели дохода и продукта.

I. ЧИСТЫЙ ВНУТРЕННИЙ ПРОДУКТ (ЧВП) или чистый национальный продукт (ЧНП) – это показатель, который характеризует производственный потенциал экономики.

$$\text{ЧВП} = \text{ВВП} - \text{Ам} \quad (10.7)$$

II. НАЦИОНАЛЬНЫЙ ДОХОД (НД) – этот показатель представляет собой суммарный доход заработанный собственниками всех факторов производства:

$$\text{НД} = \text{ЧВП} - \text{ЧКН} \quad \text{или} \quad \text{НД} = \text{W} + \text{i} + \text{R} + \text{Pr}. \quad (10.8)$$

III. ЛИЧНЫЙ ДОХОД (ЛД) – это доход полученный гражданами и/или ИП.

$$\text{ЛД} = \text{НД} - \begin{array}{l} \text{взносы на соц.страхование;} \\ \text{налог на прибыль;} \\ \text{нераспределённая прибыль;} \end{array} + \begin{array}{l} \% \text{ по гос. облигациям;} \\ \text{трансферты (пенсии,} \\ \text{стипендии, пособия).} \end{array} \quad (10.9)$$

Взносы на социальное страхование, налог на прибыль, нераспределенная прибыль – это доходы заработанные, но не полученные.

Трансферты, % по государственным облигациям – это доходы полученные, но не заработанные.

IV. РАСПОЛАГАЕМЫЙ ДОХОД (РД) – это доход, который остаётся, для конечного потребления.

$$РД = ЛД - \text{индивид.налоги, неналоговые платежи.} \quad (10.10)$$

1. Номинальные и реальные показатели. Индексы цен.

Поскольку ВВП – это стоимостный показатель и поэтому выделяется 2 показателя ВВП:

- Номинальный ВВП,
- Реальный ВВП.

Номинальный ВВП (ВВП_н) – это ВВП, который рассчитывается в ценах текущего года:

$$\text{ВВП}_n = \sum P_i^t \cdot Q_i^t, \quad (10.11)$$

где P_i^t – цена произведенного товара в текущем периоде;

Q_i^t – объем произведенного товара в текущем году.

Реальный ВВП (ВВП_р) – это ВВП, который рассчитывается в ценах базового года (сопоставимых ценах). Это номинальный ВВП с учетом инфляции.

$$\text{ВВП}_p = \sum P_i^0 \cdot Q_i^t, \quad (10.12)$$

где P_i^0 – цена произведенного товара в базовом периоде;

Q_i^t – объем произведенного товара в текущем году.

Виды индекса цен (ИЦ):

1. Индекс потребительских цен (ИПЦ).

Он рассчитывается на основе стоимости товаров потребительской корзины, которая включает в себя более трёхсот наименований товаров, потребляемых домохозяйством.

Для расчета индекса потребительских цен используется **индекс Ласпейреса**:

$$I_{\text{Ласп}} = \frac{\sum P_i^t \cdot Q_i^0}{\sum P_i^0 \cdot Q_i^0} \quad (10.13)$$

2. Дефлятор ВВП (def ВВП).

Он рассчитывается на основе стоимости всех конечных товаров и услуг.

$$\text{def} = \frac{\text{ВВП}_n}{\text{ВВП}_p} = \frac{\sum P_i^t \cdot Q_i^t}{\sum P_i^0 \cdot Q_i^t} \quad (10.14)$$

3. Для того чтобы устранить возможные погрешности при расчете индексов Ласпейреса и Пааше, используется **индекс Фишера**:

$$I_{\text{Ф}} = \sqrt{I_{\text{Л}} \cdot I_{\text{П}}} \quad (10.15)$$

ТЕМА 11. ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ФИНАНСЫ И ФИСКАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

11.1. Финансовая и бюджетная системы.

11.2. Фискальная политика, бюджетный дефицит, государственный долг.

11.1. Финансовая и бюджетная системы

Слово «финансы» означает платеж. Объектом финансовых отношений являются финансовые ресурсы, а субъектами выступают государство, предприятия и организации, их работники, отдельные граждане.

Финансовые отношения – это часть денежных отношений, связанных с движением фондов денежных средств производственного и непроизводственного назначения, в них не входят отношения, связанные с товарным и денежным обращением в розничной торговле; оплатой транспортных, бытовых, коммунальных, зрелищных услуг; отношения, связанные с движением денег при дарении и наследовании.

ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА – это совокупность относительно самостоятельных, взаимосвязанных звеньев финансовых отношений.

Общими особенностями современных финансовых систем являются:

- обязательность использования денежной формы;
- повсеместность использования формы государственного бюджета;
- отсутствие эквивалентности в обмене.

Ведущим звеном централизованных финансов является бюджетная система.

БЮДЖЕТНАЯ СИСТЕМА – это совокупность общегосударственного бюджета и бюджетов административно-территориальных единиц.

Бюджет – это роспись денежных доходов и расходов субъекта (государства, области, района, домохозяйства и т. д.).

Бюджетная система Беларуси включает республиканский и местные бюджеты, а также общегосударственный (консолидированный) бюджет – свод бюджетов всех уровней системы, он характеризует источники поступления средств и направления их использования на территории всей страны.

К основным принципам построения современной бюджетной системы относятся:

- единство всех элементов бюджетной системы страны;
- разграничение доходной и расходной частей бюджета;
- эффективность и экономичность расходования бюджетных средств всех уровней.

Центральным звеном финансовой системы является государственный бюджет.

Государственный бюджет – ежегодно составляемая смета доходов и расходов государства. Это основной финансовый план государства, выступающий инструментом мобилизации и расходования денежных ресурсов для удовлетворения финансовых потребностей правительства, составляется на один год.

Доходы государственного бюджета – это денежные средства, которые поступают в распоряжение органов государственной власти и местного самоуправления на безвозмездной и безвозвратной основе. Бюджетные доходы складываются из налоговых (основная доля, около 90%) и неналоговых поступлений.

К неналоговым поступлениям относятся доходы от продажи государственной и муниципальной собственности, от внешнеэкономической деятельности, безвозмездные поступления (штрафы, различные пожертвования).

Налоги – это обязательные сборы, осуществляемые на основе государственного законодательства. Они собираются на безвозмездной основе в принудительном порядке и используются для осуществления государством своих функций.

Налоговые доходы государственного бюджета нашей страны в основном складываются из налогов на юридических лиц – налогов на прибыль, на добавленную стоимость, экологического налога, акцизов, земельного налога и т. д. и подоходных налогов с населения.

Расходы государственного бюджета – это денежные затраты, связанные с осуществлением государством своих функций. Они, за исключением бюджетных ссуд, носят безвозвратный характер.

Государственные расходы:

- расходы на оборону;
- финансирование государственного аппарата;
- финансирование и кредитование на внешнем рынке;
- финансирование народного хозяйства;
- расходы на социально-культурные мероприятия.

В зависимости от степени влияния на объемы национального производства выделяют:

➤ **нетрансфертные** государственные расходы. К ним относятся капитальные вложения в предприятия государственной формы собственности, оплата военных заказов, вложения в отрасли социальной сферы – образование, здравоохранение и др. Их называют государственными закупками;

➤ **трансфертные** государственные расходы не увеличивают объемы выпуска, поскольку связаны с перераспределением уже созданных стоимостей.

Среди них выделяют:

- субсидии – это государственное нецелевое денежное пособие, выдаваемое субъектам хозяйствования;
- субвенции – это государственное целевое пособие;
- дотации – это пособия в денежной форме.

11.2. Фискальная политика, бюджетный дефицит, государственный долг

Одним из направлений финансовой политики является фискальная политика.

ФИСКАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА – совокупность финансовых мероприятий, проводимых правительством в области государственных расходов и налогообложения.

Основные цели фискальной политики – сглаживание циклических колебаний и обеспечение устойчивого экономического роста, достижение высокого уровня занятости при умеренных темпах инфляции, стимулирование экспортного потенциала.

Задачи фискальной политики:

➤ макроэкономическая стабилизация, в этом случае принимаются меры, способствующие приближению реального объема ВВП к потенциально возможному;

- ускорение темпов экономического роста, в этом случае реализуются мероприятия, увеличивающие объемы национального производства,
- сдерживание экономической активности, в этом случае реализуются мероприятия, уменьшающие объемы национального производства.

Основными инструментами реализации фискальной политики являются государственные расходы (G) и налоги (T).

Если доходы правительства превышают его расходы, имеет место профицит государственного бюджета, в противном случае наблюдается его дефицит.

БЮДЖЕТНЫЙ ДЕФИЦИТ – это сумма, на которую расходы государства за определенный период превосходят его доходы (он не должен превышать 2-3 % от ВВП).

Причины появления бюджетного дефицита:

- крупные государственные вложения в экономику;
- экономический спад;
- низкая эффективность производства;
- быстрый рост расходов на программы по социальному обеспечению и на различные экономические программы;
- субсидирование основных продуктов питания, жилья, транспорта, энергии, а также наличие множества неэффективных предприятий государственного сектора.
- чрезвычайные обстоятельства;
- утечка капиталов за рубеж;
- неграмотное управление;
- коррупция.

Бюджетный дефицит является основной причиной образования государственного долга.

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ – это общий размер задолженности правительства владельцам государственных ценных бумаг. Он рассчитывается как сумма прошлых бюджетных дефицитов за минусом прошлых бюджетных излишков.

Различают внутренний и внешний государственный долг.

Внутренний долг – это долг государства населению и предприятиям своей страны, образующийся в результате заимствования у них денежных средств. Он представляет собой общий размер задолженности правительства владельцам государственных ценных бумаг.

Внешний долг – сумма заемных средств, полученных от иностранных государств и частных лиц, а также международных организаций. Основные участники международной кредитной деятельности: частные компании, ТНК, различные фонды, правительственные органы.

Государственный долг тесно связан с дефицитом бюджета. Если бюджет дефицитен, правительство вынуждено брать кредиты, чтобы оплатить свои расходы, которые не возмещаются за счет налоговых поступлений. Накапливание бюджетного дефицита увеличивает государственную задолженность.

Существует несколько **способов финансирования бюджетного дефицита**:

1. Увеличение налоговых поступлений в бюджет.

2. Внутреннее долговое финансирование – выпуск государственных займов и размещение их в частном секторе, т. е. продажа населению и хозяйствующим субъектам облигаций и других ценных бумаг.

3. Внешнее долговое финансирование. Финансирование бюджетного дефицита может осуществляться за счет кредитов международных финансовых организаций – Мирового банка, Лондонского клуба, МВФ и пр.

4. Денежное финансирование или монетизация бюджетного дефицита. При нем правительство занимает деньги у Центрального банка.

ТЕМА 12. ДЕНЬГИ И ДЕНЕЖНАЯ ПОЛИТИКА

12.1. Сущность денег, предложение денег.

12.2. Спрос на деньги. Равновесие на денежном рынке.

12.3. Денежно-кредитная система, денежно-кредитная политика.

12.1. Сущность денег, предложение денег

ДЕНЬГИ – это любые активы (товары, предметы и т. д.), которые выполняют функции денег.

Основными функциями денег являются:

1. Деньги как средство обращения, принимаются в качестве расчетных средств всеми субъектами экономики;

2. Деньги как мера стоимости, с помощью денег удобно соизмерять цены различных товаров, используя денежную единицу как единицу измерения стоимости товаров;

3. Деньги как средство сохранения стоимости, позволяют субъектам хранить и накапливать богатство;

4. Деньги как средство платежа, позволяют рассчитываться за товары не по факту покупки, а с отсрочкой, а также брать и давать займы.

Эволюция денег:

1. Товарные деньги, т. е. функции денег выполнял определенный общепринятый товар (например, скот).

2. Металлические деньги, первоначально в виде слитков, а затем монет.

3. Бумажные деньги.

Формы денег:

1. Наличные деньги, это товарные, металлические и бумажные деньги, т. к. они имеют материально-вещественную форму.

2. Безналичные деньги, они не имеют материальной формы. Первоначально появились в виде банковских чеков.

3. Электронные деньги, представляют собой расчеты через электронные системы банков, в том числе с помощью пластиковых карт и через систему Интернет (с помощью электронных кошельков и т. д.).

Денежный рынок – совокупность субъектов, предъявляющих спрос на деньги и институтов, осуществляющих предложение денег.

ПРЕДЛОЖЕНИЕ ДЕНЕГ на рынке представляет собой общее количество денег, или денежную массу, находящихся в обращении в стране в данный период времени.

Для измерения денежной массы используются **денежные агрегаты**, которые отличаются по объему и степени ликвидности, т. е. способности выполнять функции денег:

Денежный агрегат **M0** представляет собой сумму наличных денег в национальной валюте, находящихся в обращении в стране.

Агрегат **M1** включает в себя, помимо наличных денег, текущие депозиты в национальной валюте.

Агрегат **M2** включает, помимо наличных денег и текущих депозитов, еще и срочные депозиты в национальной валюте.

Агрегат **M3** (широкая денежная масса, или деньги в широком смысле слова) включает в себя: наличные деньги, средства на текущих и срочных депозитах, ценные бумаги, выпущенные банками, – все это как в национальной, так и в иностранной валюте, а также депозиты в драгоценных металлах (монетарное золото и др.).

Предложение денег осуществляется банковской системой.

Центральный банк страны является эмиссионным центром, т. е. обладает правом на выпуск наличных денег. Банковская система в процессе своего функционирования создает новые деньги путем многократного обращения каждой денежной единицы в экономике.

12.2. Спрос на деньги. Равновесие на денежном рынке

СПРОС НА ДЕНЬГИ – это желание субъектов экономики держать определенную сумму денег в виде наличности и средств на текущих депозитах. Он состоит из следующих компонентов:

Транзакционный спрос на деньги (спрос на деньги для сделок). Субъектам необходимо совершать повседневные сделки – покупать товары и услуги и т. д. Для этого они должны иметь под рукой средства для расчета. Эта величина зависит от количества планируемых субъектами сделок и от уровня цен в экономике, т. е. от номинального ВВП страны. От уровня процентной ставки данный компонент денежного спроса не зависит.

Спрос на деньги по мотиву предосторожности. Субъекты могут держать определенную сумму денег «на всякий случай». Это резерв денежных средств. Эта величина также не зависит от уровня процентной ставки и определяется индивидуальными характеристиками субъектов, а также уровнем их дохода.

Спекулятивный спрос на деньги. Его величина тем меньше, чем выше уровень ставки ссудного процента. Этот спрос на деньги учитывает альтернативные возможности сбережений субъектов – в высоколиквидной форме или в виде инвестиций в различные активы с меньшей ликвидностью, но большим уровнем дохода.

Взаимодействие спроса и предложения формируют ситуацию на денежном рынке. **РАВНОВЕСИЕ ДЕНЕЖНОГО РЫНКА** наблюдается при выравнивании величин спроса на деньги и предложения денег, вследствие чего формируется **равновесная рыночная ставка ссудного процента** (r_e). При данной ставке процента субъекты экономики желают держать в высоколиквидной форме именно такое количество денег, которое предлагается банковской системой.

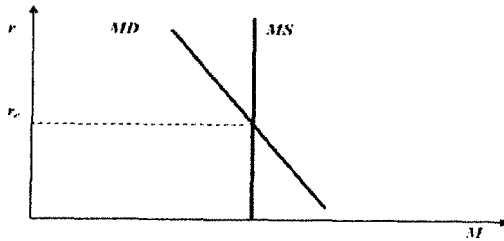


Рисунок 12.1 – Равновесие на денежном рынке

Денежный рынок можно описать также в виде **уравнения денежного обмена** (формула 15.4), которое выражает зависимость между количеством денег в обращении, скоростью их обращения, уровнем цен и объемом производства в реальном выражении.

$$M \times V = P \times Q, \quad (12.3)$$

- где M – количество денег в обращении;
 V – скорость обращения денег;
 P – средний уровень цен в экономике;
 Q – объем выпуска в стране (реальный ВВП).

Левая часть данного уравнения (MV) показывает предложение денег. Правая часть уравнения (PQ) показывает спрос на деньги.

12.3. Денежно-кредитная система, денежно-кредитная политика

ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ СИСТЕМА СТРАНЫ – это совокупность институтов, обеспечивающих функционирование денежного рынка. Она состоит из нескольких звеньев: центрального банка, коммерческих банков и специализированных кредитно-финансовых учреждений.

Центральный банк страны представляет собой организацию, осуществляющую эмиссию наличных денег и регулирующую функционирование денежно-кредитной системы страны.

Функции ЦБ:

- эмиссия наличных денег и контроль над обращением денег в стране;
- разработка правил проведения расчетов между субъектами и банковских операций в стране;
- контроль над деятельностью банков и других кредитно-финансовых учреждений;
- обслуживание финансовых операций правительства страны;
- разработка и проведение денежно-кредитной и валютной политики.

Центральный банк страны является «банком банков», т. е. предоставляет кредиты коммерческим банкам для осуществления своей деятельности. Кредиты коммерческим банкам выдаются под определенный процент, называемый **ставкой рефинансирования**, или учетной ставкой.

Помимо основной функции как платы за пользование средствами центрального банка, ставка рефинансирования может играть роль нормативного показателя – например, в Республике Беларусь величина процентной ставки по кредитам и депозитам в коммерческих банках юридически увязана с величиной ставки рефинансирования.

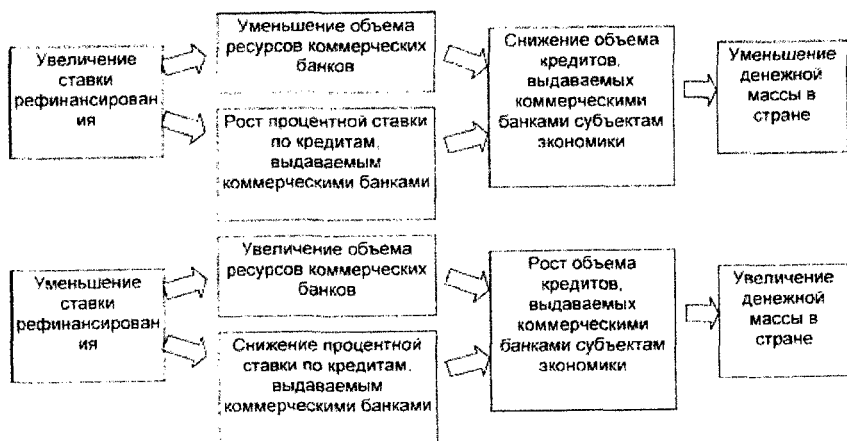


Рисунок 12.2 – Изменение ставки рефинансирования и ее влияние на денежную массу в стране

Воздействуя на денежную массу, центральный банк тем самым проводит **ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНУЮ ПОЛИТИКУ**, которая является одним из важнейших направлений государственного регулирования экономики.

Основной целью денежно-кредитной политики является достижение макроэкономического равновесия (как внутреннего, так и внешнего) при наиболее высоких (по возможности) темпах экономического роста.

Виды ДКП:

1. **Стимулирующая** денежно-кредитная политика (ее также называют политикой «дешевых денег») преследует цель стимулирования экономического роста и занятости и применяется в случаях, когда государство желает бороться с безработицей и стимулировать рост ВВП страны. Для этого центральный банк увеличивает денежную массу.

2. **Сдерживающая** денежно-кредитная политика (ее также называют политикой «дорогих денег») преследует цель сдерживания инфляции и применяется в случаях, когда государство желает бороться с инфляцией. Для этого центральный банк уменьшает денежную массу.

Коммерческие банки – это организации, основными функциями которых являются привлечение сбережений субъектов экономики и размещение их в форме инвестиций и кредитов. Доходом банков в данном случае является маржа между процентными ставками по кредитам и депозитам. Кроме этого, коммерческие банки выполняют посреднические операции – организуют расчеты и платежи между различными субъектами, осуществляют другие операции по поручению своих клиентов, получая за свою работу комиссионное вознаграждение.

Специализированные кредитно-финансовые учреждения – это организации, работающие в узких сегментах финансового рынка и выполняющие ограниченное количество операций (страховые компании, инвестиционные фонды, лизинговые компании, пенсионные фонды).

ТЕМА 13. МОДЕЛЬ «СОВОКУПНЫЙ СПРОС – СОВОКУПНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ»

13.1. Понятие совокупного спроса и его факторы.

13.2. Понятие совокупного предложения и его факторы.

13.3. Макроэкономическое равновесие и его изменение.

13.1. Понятие совокупного спроса и его факторы

СОВОКУПНЫЙ СПРОС (AD) – это общее суммарное количество товаров и услуг, которое может быть куплено при данном уровне цен в данной экономике (стране).

Совокупный спрос определяется основным **МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИМ ТОЖДЕСТВОМ**

$$AD = C + I + G + X_n, \quad (13.1)$$

C – потребительские расходы ;

I – инвестиционные расходы ;

G – государственные расходы ;

X_n – чистый экспорт .

Между уровнем цен и объёмом совокупного спроса существует обратная зависимость, т. е. чем выше уровень цен, тем выше объём совокупного спроса. Данный закон нашёл отражение в кривой совокупного спроса.

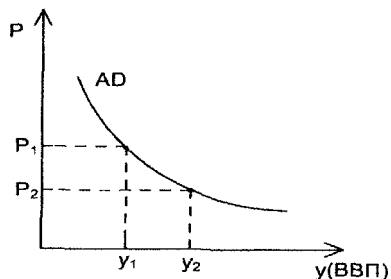


Рисунок 13.1 – Графическое изображение кривой совокупного спроса

Отрицательный наклон объясняется наличием **трех ценовых факторов**:

1. **Эффект процентной ставки** – показывает, что уровень цен влияет на объём совокупного спроса через совокупную процентную ставку.

$$\uparrow P, \Rightarrow \uparrow \% \Rightarrow \downarrow I \Rightarrow \downarrow AD$$

При высоком уровне цен низкие процентные ставки невыгодны для выдачи кредитов, поэтому они тоже повышаются, что сокращает инвестиционные расходы фирм, и, следовательно, совокупный спрос падает.

2. **Эффект реального богатства** показывает действие изменившегося уровня цен на объём производства через изменение реального дохода.

Реальный доход – это количество товаров и услуг, которое может быть приобретено за номинальный доход (деньги, находящиеся в распоряжении).

$$\uparrow P \Rightarrow \downarrow \text{реальн. дохода} \Rightarrow \downarrow C \Rightarrow \downarrow AD$$

Если цены растут, то товары менее доступны, следовательно, уменьшается реальный доход. Сокращение реального дохода вызывает снижение потребительских расходов и уменьшение совокупного спроса.

3. **Эффект импортных закупок** – показывает влияние цен на выбор покупателя между подорожавшими отечественными товарами и импортными товарами цены, на которые не изменились (прирост цен). Отечественные товары дорожают, что заставляет потребителей покупать импортные товары.

Все вышеперечисленные эффекты связаны с изменением общего **уровня цен**.

Однако на совокупный спрос помимо ценовых факторов влияют так же и **неценовые факторы**, под действием которых кривая совокупного спроса сдвигается вправо или влево.

К неценовым факторам совокупного спроса относят:

1. **Изменение потребительских расходов (С).**

На изменение потребительских расходов влияет:

- ✓ благосостояние потребителей,
- ✓ ожидание и задолженность потребителей,
- ✓ изменение налогов.

2. **Изменение инвестиционных расходов (I).**

На изменение инвестиционных расходов влияет:

- ✓ ожидаемая прибыль от инвестиций,
- ✓ изменение налогов,
- ✓ используемые технологии,
- ✓ избыточные производственные мощности.

3. **Изменение государственных расходов.**

На изменение государственных расходов (G) влияет

- ✓ проводимая социально-экономическая политика.

4. **Изменение чистого экспорта.**

На изменение чистого экспорта (X_n) 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, а значит, сокращается чистый экспорт).

13.2. Понятие совокупного предложения и его факторы

СОВОКУПНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ (AS) – количество товаров и услуг, предлагаемое всеми производителями в данной экономике при данном уровне цен.

Зависимость между уровнем цен и объемом совокупного предложения – прямая.

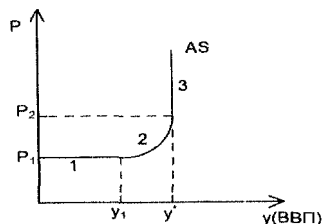


Рисунок 13.2 – Графическое изображение кривой совокупного предложения

График совокупного предложения состоит из трех отрезков:

1 – **кейнсианский** (горизонтальный) – отражает депрессивное состояние экономики с неполным использованием ресурсов. Дополнительные ресурсы можно привлечь без изменения цены (инфляция низкая, безработица высокая).

2 – **промежуточный** (восходящий) – на данном участке происходит постепенное вовлечение в производство свободных ресурсов. Соответственно, это приводит к увеличению цен, так как ресурсов становится меньше. Это приводит к увеличению затрат, что ведёт к росту себестоимости продукции.

3 – **классический** (вертикальный) – характеризует полную занятость всех ресурсов, то есть все факторы производства задействованы, и объём производства соответствует потенциально возможному, и не может быть увеличен при данных условиях. На данном отрезке могут изменяться только цены, т. к. свободных ресурсов в экономике нет, и каждый следующий покупатель платит за них больше.

На характер кривой совокупного предложения оказывает влияние как уровень цен в экономике напрямую, так и **неценовые факторы**.

К неценовым факторам совокупного предложения относят:

1) изменение цен на ресурсы (повышение цен на ресурсы вызывает рост издержек на единицу продукции, а это сокращает предложение).

$\uparrow P_{рес.} \Rightarrow \uparrow ATC \Rightarrow \downarrow AS$;

2) изменение производительности труда (если производительность возрастает, значит, используя те же факторы производства, производится больше продукции и предложение будет возрастать)

$\uparrow Q(Y) \Rightarrow \uparrow AS$;

3) изменение налоговой политики (с ростом налогов (Т) предложение сокращается, а дотации и субсидии увеличивают предложение)

$\uparrow T \Rightarrow \downarrow AS$;

$\uparrow \text{дотации, субсидии} \Rightarrow \uparrow AS$.

13.3. Макроэкономическое равновесие

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ – это такое состояние национальной экономики, при котором достигается равенство между совокупным спросом и совокупным предложением $AD = AS$

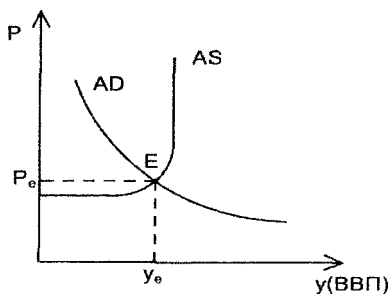


Рисунок 13.3 – Графическое изображение макроэкономического равновесия

Если цены растут, то товары менее доступны, следовательно, уменьшается реальный доход. Сокращение реального дохода вызывает снижение потребительских расходов и уменьшение совокупного спроса.

3. **Эффект импортных закупок** – показывает влияние цен на выбор покупателя между подорожавшими отечественными товарами и импортными товарами цены, на которые не изменились (прирост цен). Отечественные товары дорожают, что заставляет потребителей покупать импортные товары.

Все вышеперечисленные эффекты связаны с изменением общего **уровня цен**.

Однако на совокупный спрос помимо ценовых факторов влияют так же и **неценовые факторы**, под действием которых кривая совокупного спроса сдвигается вправо или влево.

К неценовым факторам совокупного спроса относят:

1. **Изменение потребительских расходов (С).**

На изменение потребительских расходов влияет:

- ✓ благосостояние потребителей,
- ✓ ожидание и задолженность потребителей,
- ✓ изменение налогов.

2. **Изменение инвестиционных расходов (I).**

На изменение инвестиционных расходов влияет:

- ✓ ожидаемая прибыль от инвестиций,
- ✓ изменение налогов,
- ✓ используемые технологии,
- ✓ избыточные производственные мощности.

3. **Изменение государственных расходов.**

На изменение государственных расходов (G) влияет

- ✓ проводимая социально-экономическая политика.

4. **Изменение чистого экспорта.**

На изменение чистого экспорта (X_n) 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, а значит, сокращается чистый экспорт).

13.2. Понятие совокупного предложения и его факторы

СОВОКУПНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ (AS) – количество товаров и услуг, предлагаемое всеми производителями в данной экономике при данном уровне цен.

Зависимость между уровнем цен и объемом совокупного предложения – прямая.

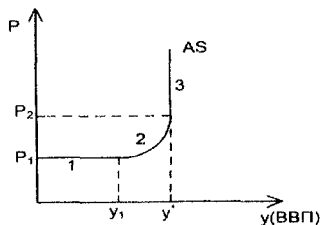


Рисунок 13.2 – Графическое изображение кривой совокупного предложения

График совокупного предложения состоит из трех отрезков:

1 – **кейнсианский** (горизонтальный) – отражает депрессивное состояние экономики с неполным использованием ресурсов. Дополнительные ресурсы можно привлечь без изменения цены (инфляция низкая, безработица высокая).

2 – **промежуточный** (восходящий) – на данном участке происходит постепенное вовлечение в производство свободных ресурсов. Соответственно, это приводит к увеличению цен, так как ресурсов становится меньше. Это приводит к увеличению затрат, что ведёт к росту себестоимости продукции.

3 – **классический** (вертикальный) – характеризует полную занятость всех ресурсов, то есть все факторы производства задействованы, и объём производства соответствует потенциально возможному, и не может быть увеличен при данных условиях. На данном отрезке могут изменяться только цены, т. к. свободных ресурсов в экономике нет, и каждый следующий покупатель платит за них больше.

На характер кривой совокупного предложения оказывает влияние как уровень цен в экономике напрямую, так и **неценовые факторы**.

К неценовым факторам совокупного предложения относят:

1) изменение цен на ресурсы (повышение цен на ресурсы вызывает рост издержек на единицу продукции, а это сокращает предложение).

$\uparrow P_{\text{рес.}} \Rightarrow \uparrow ATC \Rightarrow \downarrow AS$;

2) изменение производительности труда (если производительность возрастает, значит, используя те же факторы производства, производится больше продукции и предложение будет возрастать)

$\uparrow Q(Y) \Rightarrow \uparrow AS$;

3) изменение налоговой политики (с ростом налогов (Т) предложение сокращается, а дотации и субсидии увеличивают предложение)

$\uparrow T \Rightarrow \downarrow AS$;

$\uparrow \text{дотации, субсидии} \Rightarrow \uparrow AS$.

13.3. Макроэкономическое равновесие

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ – это такое состояние национальной экономики, при котором достигается равенство между совокупным спросом и совокупным предложением $AD = AS$

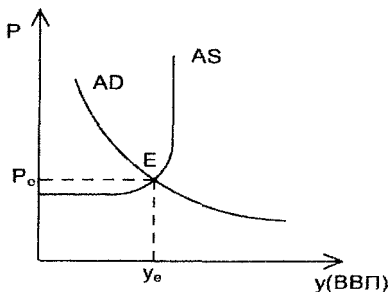


Рисунок 13.3 – Графическое изображение макроэкономического равновесия

На графике точка макроэкономического равновесия – точка E , характеризуется равновесным уровнем цен P_E и равновесным объёмом национального производства Y_E (равновесный ВВП).

Равновесный ВВП (Y_E) – уровень, при котором наблюдается сбалансированное развитие национальной экономики, реализуется вся произведённая продукция в экономике.

Макроэкономическое равновесие может достигаться на всех отрезках кривой совокупного предложения

ТЕМА 14. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕСТАБИЛЬНОСТЬЮ

14.1. Экономическая цикличность. Типы экономических циклов.

14.2. Безработица, её типы и последствия.

14.3. Инфляция, её причины, формы и последствия. Индексы цен.

14.1. Экономическая цикличность. Типы экономических циклов

Для рыночной экономики характерна макроэкономическая нестабильность, выражающаяся в периодических подъемах и спадах деловой активности, которая формирует экономический цикл.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЦИКЛИЧНОСТЬ – это периодически повторяющиеся нарушения равновесия в национальной экономике, которые сопровождаются периодическим сокращением, а затем ростом объема производства и совокупного спроса при эпизодическом восстановлении равновесия.

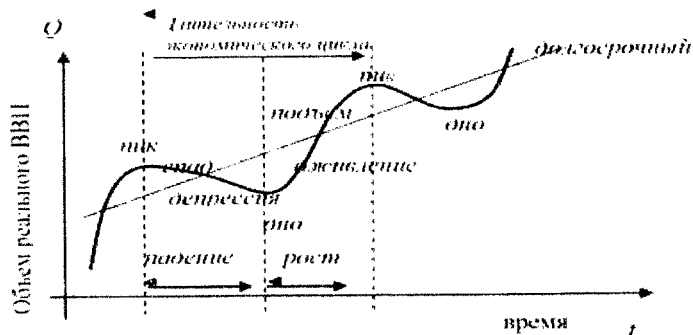


Рисунок 14.1 – Циклические колебания и тренд реального ВВП

Экономический (деловой) цикл – это регулярные колебания уровней производства, инвестиций, занятости и доходов, продолжающиеся обычно 3-12 лет, относительно долгосрочного тренда, другими словами, это период времени между двумя одинаковыми состояниями экономической конъюнктуры или между двумя одинаковыми фазами экономического развития.

Тренд национальной экономики – это долгосрочная динамика реального ВВП, исчисленная как средняя величина его колебаний в ходе экономических циклов.

Экономический (деловой) цикл проходит через **четыре фазы**:

- 1) кризис (рецессия, сжатие, спад),
- 2) депрессия (стагнация),
- 3) оживление (расширение),
- 4) подъем (экспансия, бум).

Кризис характеризуется резким сокращением деловой активности, падением цен, затовариванием, когда возрастание нереализуемых товарных запасов приводит к снижению объемов производства, а порой и к прямому уничтожению части полезной продукции. Это сопровождается сокращением инвестиций и соответственно падением спроса на рабочую силу, которое приводит к росту безработицы, сокращению продолжительности рабочей недели.

В условиях кризиса наблюдается всеобщая погоня за деньгами и рост процентных ставок по кредитам. Падает спрос на инвестиционные товары, а затем уменьшается выпуск потребительских товаров длительного пользования, позже снижается спрос на кредитные ресурсы. Обесценение акций провоцирует перераспределение собственности.

Спад продолжается обычно недолго, более длительным кризис выглядит тогда, когда он переходит в депрессию.

Депрессия (стагнация) представляет собой фазу приспособления хозяйственной жизни к новым условиям и потребностям. Объем производства фиксируется на самом минимальном уровне, ниже которого уже не опускается. В этот период экономика характеризуется застоем в производстве, вялостью торговли, наличием большой массы свободного денежного капитала. Депрессия отличается картиной неуверенности, беспорядочных действий субъектов хозяйствования и домохозяйств. В период депрессии падение ВВП и рост безработицы существенно замедляются и останавливаются, объемы инвестиций стремятся к нулю. Постепенно начинается рассасывание товарных запасов. Стремление к их уменьшению заставляет расширять экспорт, коммерческое кредитование в товарной форме. Эта фаза характеризуется падением нормы процента до самого низкого уровня в пределах данного цикла. Через определенное время экономическая система преодолевает низшую точку цикла, называемую **дном** (впадиной), и начинается оживление.

Оживление (расширение) – это фаза восстановления. Начинается обновление основного капитала, загрузка производственных мощностей. Растут капиталовложения, цены, производство, занятость, процентные ставки. Оживление охватывает отрасли, поставляющие средства производства. Увеличивается загрузка предприятий, производящих потребительские товары, что способствует дальнейшему нарастанию инвестиционного спроса. Активизируется и постепенно начинает набирать обороты рынок ценных бумаг.

Оживление завершается достижением предкризисного уровня национально-го производства. Затем начинается более бурный рост, и экономика входит в фазу подъема.

Подъем (экспансия, бум) – это фаза, при которой экономика набирает высокие темпы, ускорение экономического развития проявляется в значительном обновлении основного капитала, внедрении инноваций и возникновении массы новых товаров и производств, в стремительном росте капиталовложений, кур-

сов ценных бумаг, процентных ставок, цен и зарплаты. Одновременно растет рентабельность производства и сокращается безработица. Все производят и торгуют с прибылью. Растут торговый капитал и прослойка посредников. Национальная экономика продолжает разогреваться и достигает уровня полной занятости. В заключительной стадии подъема начинают проявляться первые признаки снижения инвестиционного спроса и потребительских расходов. Рост цен останавливается, и снижается прибыль. Постепенно нарастают осязаемые признаки того, что национальная экономика начинает входить в очередной экономический кризис, с которого можно начинать отсчет нового экономического цикла.

Иногда экономисты говорят о двухфазном развитии, имея в виду такие составляющие делового цикла, как подъем и депрессия. Спады и оживления рассматриваются при этом как переходные моменты, поворотные точки.

По причинам и длительности течения выделяют следующие **типы экономических циклов**:

- 1) **краткосрочные** циклы, продолжительностью 2-4 года, причина которых связывается с колебаниями мировых запасов золота и влиянием денежного обращения на состояние национального производства (циклы Д. Китчина);
- 2) **среднесрочные** промышленные циклы продолжительностью 7-12 лет, причина которых связывается с периодичностью инвестиционного процесса, функционированием кредитной сферы (циклы К. Жюгляра);
- 3) **строительные** циклы (или длинное колебание) продолжительностью 16-25 лет, связанные с периодичностью обновления основных фондов и жилья (циклы С. Кузнеца);
- 4) **долгосрочные** колебания продолжительностью 48-55 лет, получившие название больших экономических циклов или «длинных волн», периодичность которых связывается с закономерностями накопления и обновления научных знаний, с революционными переворотами в науке и технике и их влиянием на экономическое развитие, с вовлечением в мировое хозяйство новых стран (циклы Н. Кондратьева).

14.2. Безработица, её типы и последствия

Одним из характерных проявлений макроэкономической нестабильности является безработица.

БЕЗРАБОТИЦА – это социально-экономическое явление, присущее рыночной экономике и заключающееся в том, что определенная часть трудоспособного населения не находит себе применения на производстве согласно полученной специальности и становится незанятой.

В соответствии с Законом Республики Беларусь «О занятости населения Республики Беларусь» (от 30 мая 1991 г.), «безработными считаются трудоспособные граждане в трудоспособном возрасте, постоянно проживающие на территории Республики Беларусь, не имеющие работы, не занимающиеся предпринимательской деятельностью, не обучающиеся в дневных учебных заведениях либо не проходящие военной службы и зарегистрированные в государственной службе занятости».

ТИПЫ БЕЗРАБОТИЦЫ:

1. Фрикционная безработица связана с поиском, ожиданием работы.

В обществе всегда существует определенное количество людей, находящихся в состоянии перехода с одного рабочего места на другое, в связи с неудовлетворенностью зарплаткой, условиями работы, социально-психологическим климатом в коллективе, месторасположением предприятия и др. К данной категории относятся также и те, кто только начинает свою трудовую жизнь и занят поиском работы (выпускники высших и средних специальных заведений, профессионально-технических училищ и т. д.).

2. Структурная безработица возникает в связи с технологическими сдвигами в структуре совокупного спроса и совокупного предложения, связана со структурными преобразованиями в той или иной отрасли, в экономике в целом. Наиболее широко она проявляется в периоды внедрения результатов научно-технической революции в общественное производство. Структурная безработица имеет более продолжительный характер, чем фрикционная. И если фрикционная безработица может рассматриваться как безработица добровольная, то структурная безработица является вынужденной.

3. Естественная безработица – это сумма фрикционной и структурной безработицы. Уровень этой безработицы часто называют «уровнем полной занятости» или «равновесной безработицей». Естественный уровень безработицы определяет уровень потенциального ВВП. Естественный уровень безработицы существует при сбалансированности рынка труда, когда количество ищущих работу равно количеству свободных рабочих мест. Естественный уровень безработицы не является постоянной величиной не только для разных стран и различных исторических периодов их развития, но и даже для одной, отдельно взятой страны, и может колебаться под воздействием различных факторов. В развитых странах в настоящее время он составляет 5-6 %.

4. Циклическая безработица возникает, когда наблюдается дефицит спроса, вызванный спадом производства. Это безработица, вызванная циклическими спадами производства, кризисами. Они связаны с колебаниями экономической конъюнктуры. На фазе спада в экономике спрос на товары и услуги сокращается, что ведет к сокращению производства и занятости. На фазе подъема, наоборот, растет спрос на потребительские и инвестиционные товары, а значит, и на рабочую силу. По этой причине циклическую безработицу иногда называют безработицей, связанной с дефицитом спроса.

5. Добровольная безработица возникает, когда люди, которые могут найти себе работу, но не хотят этого делать.

6. Вынужденная безработица – когда, наоборот, люди могут и желают работать, но по независящим от них обстоятельствам не находят работы.

7. Сезонная безработица, которая обусловлена сезонными колебаниями производства в отдельных отраслях (сельское хозяйство, рыбные промыслы и др.).

8. Региональная безработица, которая характерна для отдельных регионов в связи с какими-то демографическими, этническими и другими особенностями их развития.

9. Молодежная и женская безработица связана с дискриминацией на рынке труда отдельных социальных групп.

10. Скрытая безработица представляет собой реально существующую, но напрямую незаметную и официально нерегистрируемую избыточность применяемого труда. Она возникает в условиях неполного использования ресурсов, вызванного экономическим спадом или реструктуризацией производства. Предприятия не увольняют работников, а переводят их либо на сокращенный режим рабочего дня, либо отправляют в вынужденные неоплачиваемые отпуска. Фактически это ситуация, когда работу, предназначенную для меньшего количества работников, выполняет их большее количество.

Количественно безработица характеризуется ее уровнем и продолжительностью. Для определения официального уровня безработицы необходимо количество безработных, зарегистрированных официальными службами, соотнести с количеством рабочей силы и выразить это в процентах по следующей формуле:

$$\text{Уровень безработицы} = \frac{\text{Число официально зарегистрированных безработных}}{\text{Количество рабочей силы}} \times 100\% \quad (14.1)$$

Точность оценки уровня безработицы затрудняется существованием частичной занятости, отсутствием сведений о потерявших надежду найти работу, ложной информации, «теневой» экономики.

Безработица несет в себе значительные отрицательные **ПОСЛЕДСТВИЯ** как для отдельного человека, так и для общества в целом.

1. Экономические последствия.

В связи с неучастием определенной части трудоспособного населения в общественном производстве общество безвозвратно теряет часть потенциально возможного выпуска продукции. Отставание реального ВВП от потенциального его значения отражает его потери. Существует устойчивая связь между величиной циклической безработицы и разрывом ВВП, рассчитываемым как разность между потенциальным и фактическим его значениями.

Данная зависимость выражается формулой:

$$\frac{Y^* - Y}{Y^*} = \beta(u - u^*), \quad (14.2)$$

где Y^* – потенциальный ВВП;

Y – фактический ВВП (на данный момент);

β – коэффициент Оукена или эмпирический коэффициент чувствительности ВВП к динамике циклической безработицы (может быть от 2х до 3х %, обычно принимается 2,5 %);

u – фактический уровень безработицы (на данный момент);

u^* – естественный уровень безработицы.

Смысл этой формулы выражает так называемый **закон Оукена**, согласно которому превышение фактического уровня безработицы над естественным на один процентный пункт приводит к отставанию фактического объема ВВП от потенциального на β %. Коэффициент β устанавливается эмпирическим путем и в разных странах различен. Часто его значения попадают в интервал от 2 до 3 %, (как правило, 2,5 %), что свидетельствует о значительных потерях ВВП, вызванных циклической безработицей.

2. Социальные, нравственно-психологические и политические проблемы

Работа обеспечивает человеку соответствующий социальный статус, престиж, чувство профессиональной пригодности, общественной значимости и собственного достоинства, организует рабочий день и создает определенный режим жизни. Проявления депрессии и агрессивности отмечаются почти у каждого второго безработного. Негативно на социально-экономическую и нравственно-психологическую обстановку в стране влияет не только наличие циклической безработицы, но и высокий уровень естественной безработицы.

К издержкам безработицы можно отнести и усиление налогового бремени в стране, в связи с необходимостью изыскания средств на выплату пособий по безработице.

14.3. Инфляция, ее причины, формы и последствия. Индексы цен

Инфляция возникает, если объем денежной массы превышает потребности товарного обращения. По своему происхождению инфляция связана с движением денег, и, зарождаясь на денежном рынке, проникает в отношения производства, распределения и потребления.

ИНФЛЯЦИЯ – это социально-экономическое явление, выражающееся в переполнении каналов обращения денежной массой, ведущее к обесценению денег, проявляется в повышении общего уровня цен на товары и услуги.

Инфляция в современных условиях – это сложное социально-экономическое явление, имеющее множество причин. Причины инфляции часто переплетены со следствиями, когда социально-экономические результаты инфляции провоцируют ее дальнейшее раскручивание.

В качестве основных **ПРИЧИН ИНФЛЯЦИИ** можно выделить:

1) государство, активно вмешивающееся в процессы ценообразования, реализующее монополию на денежную эмиссию, внешнюю торговлю и т. д.;

2) домашние хозяйства, реализующие склонность к сбережениям и инфляционные ожидания, иногда перерастающие в ажиотажный спрос;

3) монополистов, осуществляющих принципы ценообразования, формирования издержек производства и распределения добавленной стоимости сквозь призму присвоения монопольно высокой прибыли;

4) профсоюзы, постоянно борющиеся за повышение уровня оплаты труда в национальной экономике;

5) за границу, экспортирующую в страну постоянно дорожающие ресурсы, особенно энергетические, и импортирующую довольно значительные массы товаров и услуг.

Одна из причин инфляции – рост денежной массы в экономике, являющийся следствием соответствующей денежно-кредитной политики центрального банка, а также бюджетного дефицита, толкающего правительство на выпуск новых денег, так как это альтернатива налоговым поступлениям, которые оно не смогло обеспечить.

Причиной, порождающей инфляцию, является и ускорение скорости обращения денег. Ведь цены могут расти за счет не только увеличения количества денег в обращении, но и ускорения их оборачиваемости.

Причиной инфляции может быть и высокий уровень монополизации экономики, когда монополии реализуют свои интересы в получении высокой прибыли за счет поддержания высоких цен.

Инфляцию может подталкивать и рыночная власть государства, реализующаяся в административном повышении цен.

ФОРМЫ ИНФЛЯЦИИ:

1. **Открытая** инфляция характеризуется ростом уровня цен, присуща рыночной экономике. К открытой инфляции относятся инфляция со стороны спроса и инфляция со стороны предложения.

2. **Скрытая** (подавленная) инфляция характеризуется дефицитом товаров и услуг и ухудшением их качества. Она характерна для командно-административной системы.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ИНФЛЯЦИИ:

1. Деформация механизма рыночного ценообразования, обеспечивающего всех хозяйствующих субъектов информацией о величине экономических издержек производства и реализации продукции, а также изменении общественных потребностей в них. Рост цен дезорганизует хозяйственные связи в обществе, разрушает сложившиеся отношения между экономическими субъектами;

2. Перераспределение доходов и богатств между различными группами населения: от кредиторов к дебиторам, так как долг возвращается обесцененными деньгами. Сокращается доля долго- и среднесрочного кредитования;

3. Снижение реальных доходов населения, особенно социальных групп, получающих фиксированные доходы (пенсионеров, студентов, работников бюджетной сферы). Сужаются мотивы к трудовой деятельности, усиливается дифференциация населения по уровню доходов;

4. Обесценивание сбережений населения, находящихся в банках. Если темпы роста цен обгоняют ставку процента, то она принимает отрицательное значение и сбережения теряют экономический смысл. Меняется схема сбережений: возрастает спрос на активы, способные сохранять реальную стоимость (иностранная валюта, недвижимость, драгоценности, произведения искусства, потребительские товары длительного пользования);

5. Ухудшение условий жизни некоторых социальных групп с фиксированными доходами; возникновение опасности социальных потрясений;

6. Дестабилизация экономики, снижается доверие населения к правительственным программам и мероприятиям, решения принимают спекулятивную направленность, инвесторы требуют более высоких прибылей и процентов в качестве платы за риск.

В условиях инфляции различные виды цен изменяются неравномерно: одни цены быстро увеличиваются, другие медленно растут, третьи остаются без изменения.

Чтобы ее измерить, необходимо использовать индексы цен. Это показатели инфляции, призванные давать количественную оценку инфляционных процессов.

Индексы цен - это относительные показатели, характеризующие соотношение цен во времени. Они показывают изменение соотношения цен в отчетном периоде по сравнению с базисным.

Для расчета уровня инфляции в каком-либо году необходимо из индекса цен этого года вычесть индекс цен базисного года. Полученная между ними разница и будет составлять инфляционный прирост цен.

Для определения темпа инфляции, показывающего, с какой скоростью она изменяется по отношению к предыдущему периоду времени, необходимо из индекса цен текущего года вычесть индекс цен базисного года, разделив затем эту разность на индекс цен базисного года, и полученный результат выразить в процентах:

$$\text{Темп инфляции} = \frac{\text{ИПЦ текущего года} - \text{ИПЦ базисного года}}{\text{ИПЦ базисного года}} \times 100\% \quad (14.3)$$

В качестве косвенных показателей уровня инфляции могут использоваться данные об отношении товарных запасов к сумме денежных вкладов населения, данные о превышении доходов населения над расходами (в процентах).

ТЕМА 15. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФУНКЦИИ ГОСУДАРСТВА. СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

15.1. Экономические функции государства.

15.2. Социальная политика и социальная защита.

15.3. Уровень и качество жизни, минимальный потребительский бюджет.

15.1. Экономические функции государства

Выделяют пять основных функций государства, которые обычно служат основой для анализа его экономической роли:

1. Правовое обеспечение функционирования хозяйственного механизма.

Правовое обеспечение функционирования хозяйственного механизма – законодательная защита прав производителей и потребителей, действующих на рынке, в первую очередь – прав собственности.

Основные услуги, обеспечиваемые правительством, включают применение сил для поддержания общественного порядка, введение стандартов измерения веса и качества продуктов, создание денежной системы, облегчающей обмен товаров и услуг.

Большое значение имеет законодательство о защите прав потребителей. Принимаются серьезные санкции против продажи некачественных товаров, ложной информации о деятельности фирм и т. п.

Разработаны законы относительно защиты интеллектуальной собственности, деятельности банковской сферы и других областей экономики, включая безопасность труда; вопросы взаимоотношений профсоюзов и администрации и многое другое.

Уголовное законодательство, направленное против краж, насилий, убийств, создает более стабильную ситуацию в стране, улучшает функционирование рынка.

2. Антимонопольная политика, поддержка конкуренции.

Антимонопольная политика – политика, направленная против ограничительной деловой практики, подрывающей эффективную конкуренцию.

Антимонопольная политика ведется по четырем направлениям:

ограничение монополизации рынка;

запрещение слияния конкурирующих компаний;
запрещение на установление монопольных цен;
сохранение и поддержание конкуренции в ее цивилизованных формах.

3. Макроэкономическая стабилизация.

Макроэкономическая стабилизация – деятельность правительства, направленная на обеспечение экономического роста, полной занятости и стабильного уровня цен.

Экономический спад, безработица и инфляция болезненно сказываются в периоды экономических кризисов, поэтому государственную политику, направленную на макроэкономическую стабилизацию, можно определить как деятельность правительства по сглаживанию промышленных циклов.

Главные инструменты в решении этой задачи – фискальная (бюджетно-налоговая) и денежная политика.

4. Корректирование распределения ресурсов с целью изменить структуру национального продукта.

Наряду с макроэкономической сферой объектом непосредственного воздействия государства является и микроэкономика. Это направление реализуется через воздействие на размещение ресурсов. Эффективное распределение ресурсов в конкурентной рыночной системе может быть обеспечено путем законодательных мер и введения особых налогов. Правительство сознательно перераспределяет ресурсы, чтобы значительно изменить структуру национального продукта страны.

5. Перераспределение дохода и богатства.

Рыночная система представляет собой механизм, а возникающее на его основе распределение дохода может порождать неравенство. Причины неравенства доходов кроются в различиях, в способностях, уровне образования и профессиональной подготовке, предпочтениях в выборе места работы, наличии собственности, степени господства на рынке. Правительство изменяет также распределение доходов путем рыночного вмешательства.

Перераспределительная деятельность в области доходов населения имеет своей конечной целью обеспечение социальной справедливости. Для этого государство использует налоговую политику, инструментами которой является дифференциация налоговых ставок, изменение системы налогообложения и предоставление налоговых льгот.

Другим направлением перераспределения доходов является государственная ценовая политика. Осуществляется наблюдение за динамикой цен, для этого исчисляются индексы потребительских цен (ИПЦ) и затем, по необходимости, осуществляется индексация или компенсация доходов населения.

Индексация – это установленный государством механизм повышения доходов населения, позволяющий частично или полностью возместить удорожание потребительских товаров и услуг в результате инфляции. Задача индексирования доходов состоит в сохранении определенного уровня жизни населения в том или ином периоде.

Компенсация – это возмещение населению части дополнительных расходов, вызванных повышением цен на группы товаров массового спроса.

При фиксации роста цен на социально значимые товары государство поддерживает определенный уровень реальных доходов малообеспеченного населения.

В рамках денежно-кредитной политики оно осуществляет льготное кредитование отдельных групп населения, косвенным образом регулируя тем самым их доходы.

15.2. Социальная политика и социальная защита

СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА – это совокупность мер, направленных на достижение социальных целей и результатов, связанных с повышением общественного благосостояния, улучшением качества жизни народа и обеспечением социально-политической стабильности, социального партнерства в обществе.

Объектом социальной политики могут быть как отдельные граждане, так и их группы, объединенные конкретными связями и отношениями.

Субъекты социальной политики – это государственные ведомства и учреждения, органы местного самоуправления, различные негосударственные объединения, коммерческие структуры, профессиональные работники, а также отдельные граждане, действующие в рамках гражданской инициативы.

Цель социальной политики в этом случае состоит в том, чтобы создавать благоприятные условия для их трудовой и предпринимательской деятельности.

Социальная политика должна обеспечить помощь и поддержку тем, кто по объективным условиям не может обеспечить удовлетворение своих потребностей путем приложения собственных усилий. Это достигается путем перераспределения доходов, развития системы социальной защиты и социальных гарантий на основе реализации стабилизирующей функции социальной политики.

СОЦИАЛЬНАЯ ЗАЩИТА – это система принципов, нормативов и мер, используемых государством при создании и регулировании условий, обеспечивающих неотъемлемые и общепризнанные социальные права человека в ситуациях социального риска.

Социальная защита реализуется в денежной форме при выплате различных пособий, пенсий и т. д. Бесплатные школьные завтраки и обеды, обеспечение одеждой детских домов представляют собой натуральную форму социальной защиты.

Направления социальной защиты:

социальное страхование, социальная помощь, социальное обслуживание.

1. Социальное страхование – это основанная на взносах работодателей, работников и государства система компенсации населению последствий социальных рисков, связанных с потерей трудоспособности и доходов. Расходы средств социального страхования могут осуществляться в виде пенсий, пособий и выплат.

Наиболее важным направлением является **пенсионное обеспечение**.

В мире существуют два основных вида пенсионных систем:

1) системы, основанные по принципу солидарности (текущего финансирования), когда трудовые пенсии выплачиваются за счет текущих страховых отчислений от фонда заработной платы работающих, т. е. работающее население финансирует потребности пенсионеров;

2) системы накопительного характера, при которых работающее население вкладывает средства в специальные фонды для последующего получения выплат по достижении пенсионного возраста.

В Республике Беларусь используется система первого типа.

В соответствии с ней пенсии делятся на:

➤ трудовые (страховые), финансируемые из фонда социальной защиты населения. Это пенсии по возрасту, по инвалидности, по случаю потери кормильца, за выслугу лет и за особые заслуги. Право их получения приобретают лица, имеющие трудовой стаж работы;

➤ социальные пенсии, выплачиваемые лицам, не имеющим права на трудовые пенсии. Эти выплаты производятся, как правило, за счет госбюджета.

Пособия – это гарантированные денежные выплаты при временном перерыве трудовой деятельности или для компенсации дополнительных расходов в определенных случаях. К ним относятся пособия по беременности и родам; по временной нетрудоспособности, по уходу за ребенком, пособия и компенсации в связи с несчастным случаем на производстве и профессиональном заболевании и др.

Финансирование выплат в нашей стране осуществляется из средств государственного бюджета и фонда социальной защиты населения.

2. Социальная помощь (общественное вспомоществование) – финансирование потребностей отдельных индивидов или категорий населения, не имеющих других источников существования. Социальная помощь носит адресный характер и предполагает проверку нуждаемости лица, претендующего на получение помощи. Одним из основных направлений социальной помощи являются программы по поддержке малообеспеченных граждан, которые финансируются за счет правительственных средств.

3. Социальное обслуживание – это создание условий для социальной адаптации людей, находящихся в трудной жизненной ситуации, путем оказания социальной поддержки, предоставления бытовых, медицинских, психолого-педагогических услуг.

Малообеспеченным и одиноким пенсионерам социальные услуги предоставляются бесплатно, остальным – на условиях частичной оплаты. К числу оказываемых социальных услуг относятся оказание помощи в ведении домашнего хозяйства (закупка продуктов, ремонт жилья, обработка приусадебных участков), решение бытовых проблем, психологическая помощь.

В крупных городах открыты приюты для бездомных, беженцев, незаконных мигрантов, жертв торговли людьми.

15.3. Уровень и качество жизни, минимальный потребительский бюджет

УРОВЕНЬ ЖИЗНИ – это фактически сложившиеся условия жизни и степень удовлетворения потребностей населения, обеспеченных массой товаров и услуг.

Система показателей уровня жизни населения строится на основе классификации ООН, что позволяет использовать ее при международных сопоставлениях.

Сюда включаются следующие группы показателей:

- демографические;
- санитарно-гигиенические условия жизни;
- потребление продуктов питания;
- жилищные условия;
- образование и культура;
- условия труда и занятость;
- доходы и расходы населения;
- индексы потребительских цен;
- наличие транспортных средств;
- организация отдыха;
- социальное обеспечение;
- права человека.

При изучении уровня жизни используются такие показатели, как реальные доходы населения, обеспеченность работой, продолжительность рабочего дня, возможность получения образования, жилищно-бытовые условия, развитие социального обеспечения и социального страхования, уровень культурно-бытового и медицинского обслуживания.

КАЧЕСТВО ЖИЗНИ — это уровень развития и степень удовлетворения всего комплекса потребностей, обеспечивающих благополучие людей. Качество жизни отражает широкий спектр потребностей людей по сравнению с уровнем жизни.

На их основе рассчитывается рациональный потребительский бюджет, который является важнейшим инструментом социально-экономического анализа уровня качества жизни.

Важнейшим показателем, характеризующим уровень и качество жизни, является потребление благ и услуг, а также удовлетворенность условиями жизни, труда и отдыха самих людей.

В основе исследования уровня и качества жизни лежит система потребительских бюджетов и потребительских корзин.

Потребительская корзина — это сбалансированный набор товаров и услуг, удовлетворяющих конкретные функциональные потребности человека в определенные отрезки времени, исходя из конкретных условий и особенностей сложившихся в стране. Потребительские корзины являются основой натурально-вещественной структуры минимальных потребительских бюджетов.

МИНИМАЛЬНЫЙ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ БЮДЖЕТ представляет собой расходы на приобретение набора потребительских товаров и услуг для удовлетворения основных физиологических и социально-культурных потребностей человека.

Он рассчитывается на конкретные потребительские единицы, в качестве которых приняты различные социально-демографические группы населения.

В качестве минимального потребительского бюджета в среднем на душу населения применяется среднедушевой минимальный потребительский бюджет семьи из четырех человек, состоящей из двоих взрослых и двоих детей.

Минимальный потребительский бюджет пересматривается по мере необходимости с учетом роста потребительских цен, но не реже одного раза в квартал, при этом используются средние цены последнего месяца каждого квартала.

Учебное издание

Составители:

*Кочурко Ольга Александровна
Авдосенко Светлана Николаевна*

ОПОРНЫЙ КОНСПЕКТ ЛЕКЦИЙ

по дисциплине «Экономика»
для студентов неэкономических специальностей

•

Ответственный за выпуск: Кочурко О.А.
Редактор: Боровикова Е.А.
Компьютерная вёрстка: Соколюк А.П.
Корректор: Никитчик Е.В.

Подписано в печать 24.01.2020 г. Формат 60x84 ¹/₁₆. Бумага «Performer».
Гарнитура «Times New Roman». Усл. печ. л. 4,65. Уч. изд. л. 5,0. Заказ № 1739. Тираж 21 экз.
Отпечатано на ризографе учреждения образования «Брестский государственный
технический университет». 224017, г. Брест, ул. Московская, 267.