

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**  
**Белорусский национальный технический университет**  
**Кафедра «Экономика и право»**

**Электронный учебно-методический комплекс**  
**по учебной дисциплине №1**  
**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ**  
**интегрированного модуля «Экономика»**  
**для студентов неэкономических специальностей**

**Минск ◊ БНТУ ◊ 2020**

**Составитель :**

В.Н. Федосенко

**Рецензенты :**

кафедра инноватики и предпринимательской деятельности  
экономического факультета БГУ;

Боброва А.Г. к.э.н, доцент, заведующий отделом человеческого развития  
и демографии Института экономики НАН Беларуси.

Электронный учебно-методический комплекс по учебной дисциплине №1 «Экономическая теория» интегрированного модуля «Экономика» включает разделы: теоретический, практический, контроля знаний и вспомогательный, в которых содержатся конспект лекций; планы практических (семинарских) занятий; перечень контрольных вопросов для подготовки к экзамену; элементы учебной программы дисциплины. Предназначен для самостоятельной работы студентов экономических специальностей как дневного, так и заочного отделений высших учебных заведений.

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

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

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

<http://www.bntu.by>

© БНТУ, 2020

© В.Н. Федосенко, 2020

© В.Н. Федосенко, компьютерный дизайн, 2020

## **Перечень материалов**

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

### **Пояснительная записка**

#### *Цель ЭУМК «Экономическая теория»*

Целью электронного учебно-методического комплекса по учебной дисциплине №1 «Экономическая теория» интегрированного модуля «Экономика» (далее – ЭУМК) является развитие экономического мышления студентов, формирование у них базовых экономических знаний на основе изучения достижений отечественной и мировой экономической мысли.

#### *Особенности структурирования и подачи учебного материала*

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

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

Практический раздел ЭУМК содержит планы семинарских занятий.

Раздел контроля знаний ЭУМК содержит: перечень экзаменационных по дисциплине.

Вспомогательный раздел ЭУМК включает в себя элементы учебной программы изучаемой дисциплины: содержание учебной дисциплины «Экономическая теория»; список рекомендуемой учебной литературы по дисциплине.

## СОДЕРЖАНИЕ

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА.....	7
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ: КОНСПЕКТ ЛЕКЦИЙ ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ «ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ».....	10
ТЕМА 1 ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ: ПРЕДМЕТ, ФУНКЦИИ.....	10
1.1 Экономика как сфера жизнедеятельности общества. Предмет и функции экономической теории.....	10
1.2 Методы экономического анализа.....	11
ТЕМА 2 ПОТРЕБНОСТИ И РЕСУРСЫ. ПРОБЛЕМА ВЫБОРА В ЭКОНОМИКЕ.....	12
2.1 Потребности, их классификация и основные характеристики.....	12
2.2 Ресурсы и факторы производства, их классификация.....	14
2.3 Экономические блага и их классификация.....	17
2.4 Ограниченность ресурсов и проблема выбора в экономике. Производственные возможности экономики.....	18
ТЕМА 3 ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ. РЫНОЧНАЯ ЭКОНОМИКА И ЕЕ МОДЕЛИ.....	20
3.1 Экономическая система общества: понятие, элементы, критерии классификация.....	20
3.2 Экономические институты. Собственность в экономической системе....	23
3.3 Рынок: понятие, функции, условия его нормального функционирования	26
3.4 Классификация рынков. Рыночная инфраструктура. Несовершенства рынка и необходимость государственного регулирования экономики. ....	29
ТЕМА 4 СПРОС, ПРЕДЛОЖЕНИЕ И РЫНОЧНОЕ РАВНОВЕСИЕ. ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ.....	31
4.1 Спрос и факторы, его определяющие.....	31
4.2 Рыночное предложение и его детерминанты.....	32
4.3 Отраслевое рыночное равновесие. Товарный дефицит и товарные излишки. Изменение спроса и предложение и их влияние на цену.....	34
4.4 Понятие эластичности. Эластичность спроса и предложения.....	36
ТЕМА 5 ОСНОВЫ ПОВЕДЕНИЯ СУБЪЕКТОВ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ.....	40
5.1 Домашнее хозяйство как экономический субъект.....	40
5.2 Фирма (организация) как хозяйствующий субъект.....	42
5.3 Производство и технология. Производственная функция. Производственные периоды.....	44
5.4 Производственный выбор фирмы в краткосрочном периоде. Закон убывающей предельной производительности.....	46
5.5 Издержки производства и их классификация.....	48
5.6 Издержки производства в краткосрочном периоде.....	50
5.7 Издержки производства в долгосрочном периоде. Эффект масштаба.....	50

5.8 Производственный выбор фирмы в долгосрочном периоде. Изокванта. Изокосты. Правила минимизации издержек .....	52
5.9 Доход и прибыль предприятия .....	55
ТЕМА 6 РЫНКИ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА .....	58
6.1 Особенности функционирования рынков производственных ресурсов ...	58
6.2 Рынок труда. Спрос и предложение труда. Заработная плата, ее формы .	60
6.3 Рынок капитала и его структура. Инвестиции .....	62
6.4 Рынок земли и его особенности. Земельная рента. Цена земли.....	64
ТЕМА 7 ОСНОВНЫЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ И МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕСТАБИЛЬНОСТЬ.....	67
7.1 Национальная экономика и ее структура. Открытая и закрытая экономика .....	67
7.2 Валовой внутренний продукт и методы его расчета.....	69
7.3 Номинальный и реальный ВВП. Индексы цен .....	71
7.4 Инфляция: понятие, причины, формы. Социально-экономические последствия инфляции.....	71
7.5 Цикличность экономического развития. Экономический цикл и его фазы .....	74
7.6 Безработица и ее типы. Экономические издержки безработицы.....	77
ТЕМА 8 МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ НА ТОВАРНОМ РЫНКЕ.....	80
8.1 Компоненты совокупного спроса .....	80
8.2 Потребление и сбережение домашних хозяйств, и их влияние функции .	81
8.3 Инвестиции и факторы, их определяющие. Мультипликатор инвестиций .....	84
ТЕМА 9 РАВНОВЕСИЕ ДЕНЕЖНОГО РЫНКА. ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА.....	86
9.1 Сущность денег и их функции.....	86
9.2 Денежно-кредитная система страны и ее структура .....	87
9.3 Денежный рынок. Спрос на деньги и их предложение.....	89
9.4 Финансовая система и ее структура .....	92
9.5 Госбюджет: понятие, доходы и расходы .....	93
9.6 Налоги и их виды .....	94
ТЕМА 10 МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА.....	96
10.1 Бюджетно-налоговая политика: цели, инструменты, виды.....	96
10.2 Бюджетный дефицит и его финансирование. Государственный долг ....	98
10.3 Денежно-кредитная политика: цели, инструменты, виды, эффективность .....	99
10.4 Социальная политика: понятие, цели, направления и модели .....	100
ТЕМА 11 ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ .....	102
11.1 Содержание и показатели экономического роста.....	102
11.2 Типы, источники и факторы экономического роста .....	103
ТЕМА 12 СОВРЕМЕННОЕ МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО .....	104

12.1	Мировое хозяйство. Международное разделение труда – объективная основа формирования мирового хозяйства .....	104
12.2	Основные формы международных экономических отношений .....	105
2	ПРАКТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ.....	109
	Планы семинарских занятий .....	109
3	РАЗДЕЛ КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ .....	112
	Перечень вопросов для подготовки к экзамену .....	112
	Контрольные вопросы, задания и тесты по темам учебной дисциплины .	115
	Темы рефератов по учебной дисциплине.....	133
4	ВСПОМОГАТЕЛЬНЫЙ РАЗДЕЛ: ЭЛЕМЕНТЫ УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЫ ПО ДИСЦИПЛИНЕ «ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ» .....	134
	Содержание учебного материала .....	134
	Информационно-методическая часть .....	137

## ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Основной целью социально-гуманитарной подготовки студентов в учреждении высшего образования выступает формирование и развитие социально-личностных компетенций, основанных на гуманитарных знаниях, эмоционально - ценностном и социально - творческом опыте и обеспечивающих решение и исполнение гражданских, социально-профессиональных, личностных задач и функций. Достижение этой цели обеспечивается за счет изучения интегрального модуля «Экономика». ЭУМК призван оказать практическую помощь в изучении «Экономической теории» – одной из обязательных дисциплин этого модуля.

Основные цели изучения обязательного модуля «Экономика»:

- формирование фундамента экономических и социологических знаний на основе изучения достижений мировой и отечественной экономической и социологической мысли;
- формирование у студентов умений анализировать состояние и тенденции социально-экономического развития Республики Беларусь и зарубежных стран, выявлять специфику социально-экономических отношений и процессов и их социокультурных особенностей в Республике Беларусь;
- формирование установки на практическое использование полученных студентами знаний в их профессиональной деятельности и других сферах социально-экономической активности.

Задачи изучения обязательного модуля «Экономика»:

- усвоение основных экономических и социологических понятий и категорий;
- изучение важнейших принципов функционирования рынка, определяющих механизмы ценообразования, поведение экономических субъектов, способы эффективного размещения и использования ограниченных ресурсов;
- выяснение границ эффективности рыночной системы, роли государственного регулирования экономики;
- изучение белорусской социально-экономической модели;
- формирование знаний теоретических основ социологической науки, ее специфики, раскрытие принципов соотношения методологии и методов социологического познания;
- создание у студентов теоретико-методологического фундамента для овладения необходимым минимумом знаний об обществе, его институтах, происходящих в нем социально-экономических процессах в контексте основных научных социологических и экономических направлений, школ и концепций;
- формирование у студентов практических навыков применять полученные знания к анализу современных экономических и

социокультурных процессов, конфликтов, социальной стратификации общества.

В результате изучения дисциплины студент должен:

**знать:**

- основные экономические и социологические понятия и категории;
- особенности социально-экономических процессов в Республике Беларусь, основные социальные и экономические цели белорусского общества;
- основы поведения экономических субъектов в рыночной экономике;
- механизмы достижения целей социально-экономической политики;
- тенденции и особенности социальных и социокультурных процессов в мире и Республике Беларусь;
- содержание и особенности социальной политики в Республике Беларусь;
- социально - стратификационную модель белорусского общества, характеристики социальных общностей в Беларуси;
- основы конкретных методов и процедур эмпирических социологических исследований;

**уметь:**

- осуществлять поиск и анализ необходимой экономической и социологической информации из различных источников;
- анализировать экономические и социальные процессы в Республике Беларусь и за рубежом;
- использовать экономические и социологические знания для принятия рациональных решений в профессиональной деятельности;
- аргументировать собственную позицию в ходе обсуждения экономических и социальных проблем;
- использовать социологические знания в процессе взаимодействия с основными социальными организациями и институтами общества, социальными группами и общностями;
- адаптироваться к условиям современной социокультурной динамики;

**владеть:**

- способами анализа экономических процессов внутри страны и за рубежом;
- навыками экономической полемики.

Оценка уровня знаний студента производится в соответствии с критериями, утвержденными Министерством образования Республики Беларусь.

Для оценки достижений студента рекомендуется использовать следующий диагностический инструментарий:

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



- защита выполненных на практических занятиях индивидуальных заданий;
- защита выполненных в рамках самостоятельной работы индивидуальных заданий;
- собеседование при проведении индивидуальных и групповых консультаций;
- сдача экзамена (зачета).

### **Методические рекомендации по организации и выполнению самостоятельной работы студентов**

При изучении дисциплины рекомендуется использовать следующие формы самостоятельной работы:

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

### **Методы (технологии) обучения**

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

- элементы проблемного обучения (проблемное изложение, вариативное изложение, частично-поисковый метод), реализуемые на лекционных занятиях;
- элементы учебно-исследовательской деятельности, творческого подхода, реализуемые на практических занятиях и при самостоятельной работе;
- коммуникативные технологии (дискуссия, учебные дебаты, мозговой штурм и другие формы и методы), реализуемые на практических занятиях и конференциях;
- лично-ориентированные технологии, основанные на активных формах и методах обучения (деловые и имитационные игры, дискуссии, учебные дебаты и др.);
- информационно-коммуникационные технологии (электронные презентации на лекционных занятиях).

Согласно учебным планам на изучение учебной дисциплины отведено:

- для очной формы получения высшего образования всего 82 часа, из них 42 аудиторных часа (лекций – 22, семинарских занятий – 20) и 40 часов самостоятельной работы студентов;
- для заочной формы получения высшего образования всего 82 часа, из них 10 аудиторных часа (лекций – 6, семинарских занятий – 4) и 72 часов самостоятельной работы студентов.

# 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ: КОНСПЕКТ ЛЕКЦИЙ ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ «ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ»

## ТЕМА 1 ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ: ПРЕДМЕТ, ФУНКЦИИ

### 1.1 Экономика как сфера жизнедеятельности общества. Предмет и функции экономической теории

Для того чтобы жить и развиваться, люди должны потреблять разнообразные блага и услуги, удовлетворяя тем самым свои потребности. Эти жизненно необходимые материальные блага и услуги не даны им природой в готовом виде. Их нужно производить, создавать. Однако ресурсы, необходимые для их производства, ограничены. Это значит что их количество недостаточно. Для выпуска такого объёма нужных благ, способного удовлетворить существующую на данный момент потребности людей. Поэтому люди вынуждены непрерывно рационализировать свою деятельность, стремясь более эффективно использовать имеющиеся ограниченные ресурсы, чтобы получать больше необходимых благ и полнее удовлетворять свои потребности. В силу этого деятельность людей по созданию нужных благ в условиях ограниченных ресурсов принимает экономического характер, проявляется как экономическая деятельность, которую и изучает экономическая теория.

Экономическая теория – это наука о хозяйственной людей, дающая цельное представление об экономической жизни общества через совокупность понятий, категорий, теорий и экономических законов. *Предметом экономической теории* являются экономические отношения между людьми в производстве, распределении, обмене и потреблении, экономическое поведение индивидов и хозяйствующих субъектов, стремящихся к достижению своих целей в условиях ограниченных ресурсов.

Значение экономической теории как науки проявляется в выполняемых ею функциях: познавательной, теоретической, практической и методологической.

*Познавательная функция* заключается в познании и объяснении экономических явлений и процессов, выявлении закономерностей их наступления, установлении функциональной зависимости между экономическими явлениями и процессами.

*Теоретическая функция* – состоит в создании, на основе раскрытия сущности экономических процессов и выявления закономерностей экономического поведения индивидов и хозяйствующих субъектов, теорий, объясняющих те или иные экономические процессы и явления, в формулировании экономических законов, определяющих динамику этих процессов, и выделении экономических категорий. *Экономические законы* отражают существенные, постоянно повторяющиеся причинно-следственные взаимосвязи экономических процессов и явлений (закон возвышения потребностей, закон спроса). Экономические категории – это логические

понятия, отражающие определённые экономические отношения (товар, финансы).

*Практическая функция* – предполагает использование знаний об экономических законах и закономерностях, взаимосвязях и взаимозависимостях экономических процессов и явлений, полученных в результате научного анализа, при принятии экономических решений на различных уровнях хозяйствования, для выработки экономической политики.

*Методологическая функция* состоит в том, что экономическая теория является методологической базой, своеобразным теоретическим фундаментом для всего комплекса функциональных и отраслевых экономических наук (финансы, бухгалтерский учёт, экономика предприятия и др.). Экономическая теория даёт им общее знание об экономике в целом, законах и тенденциях её развития, которые эти науки используют при изучении своего предмета.

## 1.2 Методы экономического анализа

Для изучения экономической действительности, проникновения в сущность экономических явлений и процессов, экономическая теория использует совокупность различных методов познания, т.е. способов и приёмов познания. В процессе экономического анализа экономическая теория использует общенаучные и частные методы исследования.

К общенаучным методам относятся: анализ и синтез, индукция и дедукция, научная абстракция, диалектический.

*Анализ* предполагает выделение в изучаемом объекте или явлении отдельных составных частей, подсистем и отношений и их детальное изучение. *Синтез* заключается в мысленном объединении ранее расчленённых и проанализированных частей объекта в единое целое, раскрывая при этом внутренние связи между элементами, их взаимодействие и противоречия.

Под *индукцией* подразумевается выведение обобщающих выводов на основе накопления, систематизации и анализа фактов. Процесс познания идёт от частного (фактов) к общему (выводу). Если же сначала формулируется какая-то гипотеза, которая затем на фактах многократно проверяется, прежде чем превратиться в теорию, то речь идёт о *дедукции*.

Каждое экономическое явление и экономический процесс формируется под воздействием целого ряда факторов и обстоятельств. Поэтому для выявления влияния каждого из них на исследуемое явление используется *метод научной абстракции*. Суть этого метода состоит в выделении из всей совокупности обстоятельств и факторов одного из них с целью установления его влияния на исследуемое явление, абстрагируясь при этом от воздействия других факторов на данное явление. В этом случае предполагается, что другие факторы и обстоятельства в данный момент неизменны, а потому их влияние нейтрализовано.

*Диалектический метод* познания предполагает рассматривать экономические процессы и явления как находящиеся в состоянии постоянного изменения и развития, которое идёт от простого к сложному и что источником этого развития являются внутренние противоречия. Поэтому при изучении

экономических процессов и явлений необходимо выяснять, как, почему, и в силу каких причин они возникли и развиваются.

В исследовании существующих взаимосвязей и взаимозависимостей важную роль играют предельный, функциональный и равновесный анализ. *Предельный анализ* предполагает исследование постоянно изменяющихся так называемых предельных величин для выяснения того, как хозяйствующие субъекты, стремящиеся к получению больших выгод, принимают решения. *Предельная величина* – это величина дополнительная, связанная с осуществлением какой-либо операции, имеющей своим результатом и издержки, и выгоды. Поэтому важнейшим принципом предельного анализа является сопоставление предельных выгод и предельных затрат от осуществления дополнительной операции. Очевидно, что хозяйствующий субъект будет осуществлять дополнительные операции лишь до тех пор, пока предельные выгоды будут превышать предельные затраты.

*Функциональный анализ*, отражая принцип взаимной зависимости экономических явлений, позволяет выявить причинно-следственные связи изучаемых явлений, установить в исследуемом явлении, какая из переменных является причиной, а какая – следствием.

*Равновесный анализ* – это метод исследования динамических экономических процессов и явлений в условиях нахождения их в состоянии относительной стабильности или равновесия. Например, рыночное равновесие на рынке какого-то товара. При этом под равновесием понимается такая ситуация, когда рыночная цена устанавливается на каком-то уровне, при котором обеспечивается соответствие количества товаров, которое покупатели хотят приобрести, тому их количеству, которое производители предлагают. Обеспечения равновесия возможно лишь когда, во-первых, отсутствуют внутренние мотивы (тенденции) к изменению сложившегося равновесного состояния и, во-вторых, существуют силы, автоматически выравнивающие любые отклонения от равновесия и стремящиеся вернуть экономическую ситуацию в первоначальное положение.

Среди *частных приемов*, широко используемых в экономическом анализе, выделяются графический, статистический и математический анализ, моделирование, эксперимент.

## **ТЕМА 2 ПОТРЕБНОСТИ И РЕСУРСЫ. ПРОБЛЕМА ВЫБОРА В ЭКОНОМИКЕ**

### **2.1 Потребности, их классификация и основные характеристики**

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

многочисленных потребностей. Поэтому потребности выступают как импульс производства и его конечная цель.

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

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

Экономические потребности людей, как было отмечено, безграничны и имеют свойство возрастать. Поэтому для их классификации используют различные критерии. С позиции субъектов потребностей экономические потребности подразделяются на две большие группы: производственные потребности и непроизводственные (личные). *Производственные потребности* обусловлены требованиями нормального функционирования производственного процесса, без удовлетворения которых производство невозможно. Это потребности хозяйствующих субъектов (предпринимателей, предприятий, организаций) в производственных ресурсах: производственных зданиях, оборудовании, сырье, работниках. *Непроизводственные (личные) потребности* – это потребности людей в потребительских благах, необходимых для их жизни и развития. Если за основу классификации личных потребностей принять положения американского психолога и экономиста А. Маслоу, то мы получим так называемую пирамиду из пяти групп потребностей: в основании пирамиды располагаются самые насущные физиологические потребности человека, далее – потребности в безопасности и самосохранении, затем идут социальные потребности (стремление

принадлежать к определенному кругу людей, ощущать их поддержку), и наконец, потребности человека в самореализации и развитии.

С точки зрения роли, которую играет удовлетворение потребностей в воспроизводстве человека как личности и как работника, выделяют *физиологические, интеллектуальные и социальные* потребности. По степени настоятельности личные потребности подразделяются на первичные и вторичные. *Первичные* (потребность в пище, например) не могут быть заменены одни другими. Они не изменяются в течение длительного времени, степень их напряженности по мере потребления экономических благ быстро снижается. *Вторичные* потребности (например, потребности досуга: спорт, кино, театр и т.д.) как правило, взаимозаменяемы. С точки зрения носителей (субъектов) потребностей следует различать потребности *отдельных индивидуумов* и *общественные* потребности. В учебной литературе используют и другие критерии классификации потребностей<sup>1</sup>.

## 2.2 Ресурсы и факторы производства, их классификация

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

Выделяют четыре группы экономических ресурсов:

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

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

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

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

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

---

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

невоспроизводимые. Все это обуславливает необходимость их эффективного использования.

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

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

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

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

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

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

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

капитала, будут возвращаться к нему по частям на протяжении всего срока их эксплуатации.

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

Основной капитал длительный период времени используется в производственном процессе, в течение которого он подвергается износу. Различают физический и моральный износ основного капитала. *Физический износ* – это потеря основным капиталом части своей стоимости вследствие ее включения в затраты производимой продукции и в какой-то мере потребительских свойств. *Моральный износ* – это потеря основным капиталом части своей стоимости или из-за появления аналогичных, но более дешевых машин и оборудования вследствие снижения затрат на их производство, или выпуска новой, более совершенной и высокопроизводительной техники. Использование последней с учетом её цены и затрат на эксплуатацию экономичнее, чем старой техники. В связи с этим использование морально устаревшего оборудования экономически не эффективно, так как затраты на производство единицы продукции у предприятий, использующих такое оборудование, будут выше. Следовательно, и прибыль, от продажи одной единицы продукции, у них будет ниже.

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

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

*Предпринимательский фактор* – это особый вид людского ресурса, заключающегося не только в способности эффективно координировать, комбинировать и использовать все другие факторы производства, но и их умении предугадывать рыночную ситуацию, управлять риском и



минимизировать вероятность нежелательных последствий. Можно сказать, что предпринимательский фактор – это особый дар немногих руководителей и предпринимателей, позволяющий руководимым ими предприятиям и фирмам добиваться успеха в сложных, зачастую непредсказуемых рыночных ситуациях.

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

### 2.3 Экономические блага и их классификация

Существование потребностей предполагает наличие средств, необходимых для их удовлетворения. Средства (вещи, услуги), пригодные для удовлетворения потребностей, называются *благами*. Часть благ создано природой. Это так называемые *естественные* или *свободные блага*. Те же блага, которые получены вследствие производственной деятельности, называют *экономическими благами*. Характерной особенностью этих благ является их количественная ограниченность или редкость. Это значит, что их количество ограничено по сравнению с потребностями, которые они удовлетворяют. Дело в том, что экономические блага необходимо создавать, производить. А поскольку возможности их производства ограничены недостатком производственных ресурсов, то редки и экономические блага. Редкость экономических благ в данном случае означает, что количества этих благ, произведенных на тот или иной момент времени недостаточно для удовлетворения существующих на данный момент экономических потребностей людей.

Экономические блага весьма разнообразны. Все их многообразие можно сгруппировать в зависимости от определенных признаков. Исходя из функционального назначения, блага подразделяются на *потребительские (конечные) блага*, идущие на удовлетворение потребностей населения и *производственные (инвестиционные)*, используемые в процессе производства. По роли в потреблении блага делятся на *предметы первой необходимости* (пища, одежда) и *предметы роскоши* (картины, яхты). По продолжительности использования блага бывают *долговременные* (здания, станки, машины) и *недолговременными* (продукты питания, топливо). В зависимости от количества потребителей, пользующихся благами, они делятся на *частные блага* (например, ваша одежда) и *общественные* (автомагистрали и национальная оборона, маяки и чистый воздух). Большая часть предлагаемых производителями и находящихся спрос у потребителя благ представляют собой блага, предназначенные для личного потребления, или частные блага. Благо является частным, если, будучи потребленным одним лицом, оно не может одновременно быть потребленным другим лицом. Но существуют также блага, которые могут потребляться сразу многими одновременно без того, чтобы потребление кого-либо одного уменьшало потребление другого. Они называются общественными благами. Отличительными чертами общественных благ являются неизбирательность и

неисключаемость их из потребления отдельных лиц. Благо является общественным, если будучи даже потребленным одним лицом, оно при этом доступно для потребления другим.

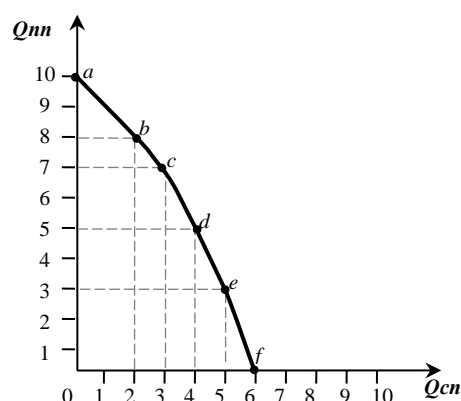
Блага подразделяются на взаимозаменяемые (субституты или заменители) и взаимодополняемые (комплементарные). Те блага, которые могут замещать друг друга в удовлетворении одной и той же потребности (например, личный транспорт и транспорт общественный, нефть, каменный уголь или торф как топливо и др.) являются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

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

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

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

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



**Рисунок 2.1 – Кривая производственных возможностей экономики**

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

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

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

Вменные издержки имеют свойство возрастать. Их рост обусловлен тем, что производственные ресурсы не являются полностью взаимозаменяемыми, а потому они не могут обеспечить одинаковую отдачу или продуктивность при их использовании в производстве альтернативных продуктов. Делая выбор в пользу производства дополнительной единицы альтернативного продукта, сначала, как правило, привлекают ресурсы наиболее пригодные для производства данного продукта и которые,

вследствие этого, дают большую отдачу. Поэтому для производства дополнительной единицы более нужного продукта требуется отвлекать меньшее количество ресурсов с производства другого продукта. Однако необходимость увеличения производства альтернативного продукта вынуждает в дальнейшем использовать для его производства и менее пригодные ресурсы, с меньшей производительностью. Поэтому для производства каждой дополнительной единицы альтернативного продукта таких ресурсов уже требуется все больше и больше и, следовательно, приходится жертвовать (т.е. недопроизводить) все большим и большим количеством блага, от которого мы отказываемся в пользу альтернативного. Это явление получило название *закона возрастающих вмененных издержек*.

## **ТЕМА 3 ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ. РЫНОЧНАЯ ЭКОНОМИКА И ЕЕ МОДЕЛИ**

### **3.1 Экономическая система общества: понятие, элементы, критерии классификация**

*Система* вообще (от греч. *systema* – целое, состоящее из частей) – это совокупность элементов, образующих нечто целое, Целостность системы означает, что ее свойства особенные, и они не сводимы к простой сумме свойств тех элементов, которые входят в нее.

Системы бывают простые и сложные. К сложным системам относятся и экономические системы. *Экономическая система общества* – это определенный тип общественного устройства или способ организации экономической жизни общества на том или ином этапе его развития с присущими ему экономическими субъектами, их отношениями и институтами, со свойственной ему хозяйственной деятельностью, организацией и координацией этой деятельности.

Любая система имеет свою структуру. *Структура* – это внутренняя упорядоченность и соподчиненность образующих систему элементов. Основными элементами экономической системы общества являются: движущие силы ее развития, производительные силы, экономические отношения и хозяйственный механизм.

*Движущими силами* любой экономической системы общества является совокупность тех сил и факторов, которые выступают побудителями ее становления и двигателями развития. Таковыми являются потребности, экономические интересы и конкуренция. Потребности людей вынуждают их добывать, создавать, производить различные блага, способные удовлетворять их потребности. Но чтобы стать импульсом для осуществления производственной деятельности, потребности должны быть осознаны людьми. Только в этом случае потребности формируют экономические интересы людей, побуждая их к конкретным действиям, направленным, в конечном итоге на удовлетворение потребностей. А так как люди живут и осуществляют свою деятельность в условиях ограниченных ресурсов, между ними имеет место экономическое соперничество или конкуренция за доступ к

ограниченным ресурсам и их эффективное использование. Это побуждает людей совершенствовать свою производственную деятельность и применяемые орудия труда, экономно использовать имеющиеся ресурсы.

Одним из основных элементов (подсистемой) экономической системы являются производительные силы. *Производительные силы* – это совокупность личного и вещественных факторов, используемых для производства материальных условий жизни общества – экономических благ. В состав производительных сил входят:

- работники, люди с присущими им способностями и квалификацией;
- средства производства, включающие предметы труда и средства труда;
- наука и все знания, которые воплощаются в технике, технологии и организации производства.

Люди производят жизненные блага не изолированно друг от друга, не в одиночку, а соединяясь известным образом, взаимодействуя; в процессе производства люди вступают в отношения не только с природой, но и между собой, в экономические отношения. *Экономические отношения* – совокупность связей, реально складывающихся между людьми в процессе хозяйствования. Они – еще одна подсистема экономической системы.

Особое место в экономической системе занимает хозяйственный механизм. *Хозяйственный механизм* – это совокупность организационных структур и конкретных форм хозяйствования, методов управления и правовых норм, с помощью которых организуется и координируется хозяйственная деятельность.

**Критерии классификации экономических систем.** Экономическая система общества, как и само общество, находится в постоянном развитии. В процессе своего развития экономическая система изменяется, переходя из одного состояния в другое. Это послужило основанием для типологии (классификации) экономических систем, позволяющей лучше ориентироваться в многообразии экономических систем. При этом для классификации экономических систем используются различные критерии.

1) *Господствующая форма хозяйствования.* Здесь выделяют:

- экономическую систему с натуральной формой хозяйствования, при которой продукты производятся для собственного потребления;
- товарное (рыночное) хозяйство, когда продукты производятся для обмена (продажи) и каждый производитель специализируется на выпуске определенного продукта. Поэтому для удовлетворения своих потребностей он вынужден обменивать определенный продукт на нужные ему продукты других производителей.

2) *Господствующая форма собственности на средства производства и соответствующий ей способ производства.* В соответствии с этим критерием К. Маркс выделил пять типов общественно-экономических формаций:

первобытно-общинную, рабовладельческую, феодальную, капиталистическую и коммунистическую.

3) *Уровень технического развития* или *уровень развития производительных сил*. В соответствии с этим критерием американский социолог Д. Белл полагает, что в своем развитии общество движется от доиндустриального к индустриальному, и затем к постиндустриальному обществу. Доиндустриальное общество отличается неразвитыми производительными силами, необходимостью непосредственного обращения людей к природе как источнику средств существования. Индустриальное общество организовано на основе крупного машинно-промышленного производства, характеризуется развитыми производительными силами. Постиндустриальное общество характеризуется высоким уровнем использования достижений НТП, научные знания и нововведения играют важнейшую роль в экономическом развитии, в производственной сфере центр тяжести перемещается от производства товаров к производству услуг.

4) *Способ координации хозяйственной деятельности*, в соответствии с которым выделяют традиционную экономику, свободную рыночную экономику, административно-командную систему и смешанную экономику.

Под традиционной экономикой обычно понимается экономическая система, основанная на традициях и обычаях, когда хозяйственная деятельность людей осуществляется на основе опыта поколений. Это, как правило, экономика натурального хозяйства, обслуживающая себя за счет собственных ограниченных ресурсов, имеющая замкнутый характер.

Свободная рыночная экономика – это экономическая система, базирующаяся на частной собственности и предпринимательстве. Здесь движение производственных ресурсов и само производство осуществляется под воздействием рыночного механизма регулирования, опирающегося на колебания спроса и предложения, а также на экономическую выгоду. Это экономика, в которую государство вмешивается лишь косвенно и в самом общем виде. Роль государства сведена к тому, чтобы гарантировать право частной собственности, соблюдать строгий правовой порядок в обществе.

Административно-командная система – это экономика, в которой господствует государственная собственность, а движение производственных ресурсов и само производство определяются административным центром на основе разработки систем и планов. В этих планах определялись цели и задачи развития экономики в целом, так и отдельных отраслей, регионов и предприятий, средства и сроки их выполнения. Распределения произведённых экономических блага так же определялось планами.

Несомненно командная экономика позволяет централизованно учесть и распределить производственные ресурсы по сферам экономики и регионам страны. Однако она не в состоянии была обеспечить их рациональное использование, т.к. ни один государственный орган управления не может четко определить потребность в ресурсах каждого производства. И, как

следствие, – неэффективное использование производственных ресурсов, более высокие затраты на производство единицы продукции.

В настоящее время в чистом виде свободная рыночная и командная экономики не существуют. Современные экономические системы представляют собой некую смесь, сочетание элементов той и другой систем. Это значит, что координация хозяйственной деятельности в этих системах осуществляется как рынком, так и государственным регулированием. Поэтому современные экономические системы характеризуются как смешанные экономики. Смешанная экономика представляет собой регулируемое рыночное хозяйство, в котором преобладает крупная частная (акционерная) форма собственности, а преобладающей формой регулирования выступают рынок и конкуренция, которые дополняются государственным регулированием. Однако степень вмешательства государства в экономические процессы, формы и методы их регулирования в смешанных экономиках разных стран неодинаковы.

### **3.2 Экономические институты. Собственность в экономической системе**

Существование общества предполагает соблюдение его членами определенных правил и норм поведения, накладывающих определенные ограничения на их действия и поступки. Эти нормы и правила поведения, определяющие (формирующие) взаимоотношения и взаимодействия людей, получили название *экономических институтов*. Экономические институты могут быть формальными и неформальными. Формальные институты – это законодательно закрепленные правила и нормы, лежащие в основе взаимоотношений субъектов общества (Конституция, гражданский кодекс). Неформальные институты – это обычаи, традиции, общепринятые нормы поведения, которые законодательно не оформлены.

Важнейшим формальным экономическим институтом является собственность, занимающая особое место в экономической системе общества, поскольку она обуславливает экономический способ соединения работника со средствами производства (как со своими или с чужими), социальную структуру общества, порядок распределения результатов труда между членами общества.

Собственность на поверхности явлений выступает как имущественное отношение, фиксирующее, что и кому принадлежит (вещь моя или вещь не моя). Однако собственность – это не отношение человека к вещи, а отношения между «собственником» и «не собственником» по поводу вещи, а потому вне общества таких отношений нет, и собственности как таковой не существует. Можно сказать, что в экономическом смысле собственность отражает отношения между людьми по поводу присвоения *объекта собственности*, которым может быть как вещественные, так и невещественные блага: средства

производства, природные ресурсы, предметы потребления, рабочая сила, информация, результаты интеллектуального труда и т.п.

Однако присвоение какого-то объекта одним лицом (субъектом) есть одновременно отчуждение данного объекта от других лиц. *Отчуждение* в данном случае есть обособление данного объекта от других лиц, в силу чего этот объект становится недоступным для них. Присвоение дает собственнику возможность извлечения полезных свойств из объекта собственности, возможность хозяйского использования некоторых из этих объектов и получения от этого дохода. Отчуждение лишает такой возможности. А поскольку не все объекты собственности способны приносить доход их собственникам, то среди них выделяют так называемые главные, или ключевые объекты, обладание которыми позволяет получить доход и дает реальную экономическую власть. К ним, прежде всего, относятся факторы производства. Именно поэтому при определении экономической сущности собственности речь всегда идет о собственности на факторы производства. Ведь собственнику факторов производства принадлежит и созданный продукт.

Таким образом, *собственность как экономическая категория* отражает отношения между людьми по поводу присвоения – отчуждения факторов и результатов производства.

Присвоение проявляется через пользование, владение и распоряжение объектом собственности. *Пользование* – это применение объекта собственности в соответствии с его назначением с целью извлечения из него какой-то выгоды (пользы). *Владение* – это фактическое обладание объектом собственности, позволяющее совершать с ним в течение определенного срока определенные действия и осуществлять контроль за его использованием. *Распоряжение* – это определение порядка использования объекта собственности, возможность поступать с ним по своему усмотрению, определять его судьбу. В силу этого распоряжение считается высшей формой присвоения. Однако присвоение и, соответственно, собственность нельзя однозначно отождествлять с владением, пользованием и распоряжением.

Так, наемный работник в процессе производства использует оборудование, находящееся в собственности другого лица. Менеджер крупной компании распоряжается, управляет имуществом компании, не являясь ее собственником, и т.д. Отсюда возникает проблема соотношения собственности и ее хозяйственного использования и управления. Ведь собственник факторов производства отнюдь не всегда выступает в роли непосредственного хозяйствующего субъекта, предпринимателя. Наиболее четко отделение собственности от предпринимательства проявляется в акционерных обществах, где собственник-акционер фактически отделен от распоряжения, управления и хозяйственного использования имущества акционерного общества.

Поэтому следует различать *безусловное*, суверенное распоряжение факторами и результатами производства и *условное*. Собственник управляет



объектом собственности и распоряжается им по своему усмотрению и независимо ни от кого. Условное распоряжение факторами и результатами производства предполагает оперирование ими уполномоченными собственником лицами.

Различают два основных вида собственности – частную и государственную.

*Частная собственность* – это такие отношения собственности, при которых индивид или группа лиц имеют исключительное право осуществлять функции пользования, владения и распоряжения объектами собственности. Частная собственность выступает в трёх основных формах:

1) единоличные владения, когда объект собственности принадлежит физическому или юридическому лицу, которое реализует все отношения собственности

2) партнёрская собственность предполагает объединения в той или иной форме объектов собственности нескольких субъектов

3) кооперативная собственность базируется на функционировании капитала, который формируется путём свободной продажи титулов собственности – акций. Каждый акционер является совладельцем, собственником части капитала акционерного общества.

*Государственная собственность* – это отношения, при которых основные правомочия собственника сосредоточены у государственных органов власти, которые наделяют назначенных ими руководителей (менеджеров) предприятий соответствующим набором полномочий.

Кроме рассмотренных основных типов собственности в экономической системе имеются и другие формы собственности, которые имеют определенную специфику образования. Например, собственность профсоюзов, партий, общественных и религиозных образований. Эта собственность создается за счет различных взносов и пожертвований, доходов от собственной экономической деятельности.

На основе взаимодействия различных типов собственности возникают так называемые смешанные формы собственности. Это может быть собственность, основанная на участии иностранного и национального капитала (собственность совместных предприятий) или возникшая вследствие взаимодействия государственной и частной форм собственности (в акционерной фирме).

В процессе исторического развития общества отношения собственности изменялись под влиянием многообразных факторов (военных захватов, политических революций, изменений государственного законодательства и др.). Реформирование собственности осуществляется путем национализации и приватизации.

*Национализация* – это переход из частной собственности в собственность государства различных объектов собственности: земли,

промышленных предприятий, транспорта, банков и др. Она может осуществляться путем безвозмездной конфискации или посредством выкупа.

*Приватизация* предполагает смену собственника, это процесс перехода государственной собственности в руки отдельных юридических и физических лиц.

### **3.3 Рынок: понятие, функции, условия его нормального функционирования**

В функционировании современной экономической системы определяющую роль играет рынок, который возник на основе обмена с появлением товарного производства. Исторически товарному производству и обмену предшествовало *натуральное хозяйство*, в котором продукты производились для удовлетворения собственных потребностей производителя и произведенные продукты не покидали рамки данного хозяйства. Однако по мере совершенствования орудий труда и развития разделения труда появляются излишки продуктов. С появлением излишков в недрах натурального хозяйства зарождается и начинает развиваться обмен.

В процессе дальнейшего углубления разделения труда, т.е. специализации производителей на выпуске тех или иных продуктов, создаются материальные предпосылки для регулярного обмена. Ведь в условиях разделения труда производители для удовлетворения своих потребностей вынуждены обмениваться результатами труда. А так как этот обмен осуществляют экономически обособленные хозяйствующие субъекты, осуществляющие свою деятельность на принципах самокупаемости и самофинансирования, то это обусловило необходимость эквивалентного (равноценного) обмена производимых продуктов, принимающих форму товара. Все это привело к возникновению *товарного (рыночного) хозяйства*, т.е. такой формы организации производства, при которой продукты создаются непосредственно для продажи (обмена), а связь между производителями происходит посредством рынка. Следовательно, условиями возникновения товарного производства и рынка являются общественное разделение труда и экономическая обособленность товаропроизводителей.

С возникновением и развитием товарного производства появляется и развивается рынок, играющий исключительно важную роль в обеспечении непрерывности процесса воспроизводства и надежной связи между производством и потреблением, в «связывании» всей экономики в единое целое. По своей экономической сути *рынок* – это совокупность экономических отношений между экономическими субъектами по поводу купли – продажи, посредством которых осуществляется взаимосвязь между производством и потреблением.

Сущность рынка наиболее полно проявляется в выполняемых им функциях.

1. *Регулирующая*. Рынок – наиболее совершенный инструмент саморегулирования товарного производства. Оперативно реагируя на изменения, происходящие в экономике, рынок способствует согласованию

производства и общественных потребностей, поддержанию сбалансированности спроса и предложения. Если спрос на товар растет относительно предложения, то растут и цены. Производство данного продукта становится относительно более выгодным, и производители станут его больше производить. Насыщение рынка товарами увеличивает предложение и, соответственно, снижает цену. По мере снижения цен, производство будет постепенно сокращаться.

2. *Стимулирующая.* Посредством цен рынок оказывает стимулирующее воздействие на рациональное использование ограниченных ресурсов, побуждая товаропроизводителей создавать товары с наименьшими затратами. Стремясь устоять в конкурентной борьбе, они вынуждены снижать издержки производства путем внедрения новых технологий, повышать качество продукции и расширять ее ассортимент.

3. *Информационная.* Рынок дает всем его субъектам объективную информацию о наличии и ассортименте товаров, их качестве, ценах, спросе.

4. *Санитрующая.* С помощью конкуренции рынок очищает производство от экономически слабых, нежизнеспособных хозяйствующих субъектов. Они разоряются и покидают рынок.

5. *Дифференцирующая.* В условиях конкуренции успех приходит к тем производителям, которые сумели обеспечить высокий уровень производства, эффективное использование ресурсов. Они становятся сильными, конкурентоспособными. Те же производители, которые не смогли обеспечить эффективное использование ресурсов, постепенно теряют свои позиции на рынке, беднеют, становятся банкротами.

Для того чтобы рынок нормально функционировал, должны быть созданы определенные условия или институциональные основы, делающие возможным свободный рыночный обмен. Институциональными основами функционирования рынка являются частная собственность, свобода предпринимательства и выбора, конкуренция, свободное рыночное ценообразование, ограниченное вмешательство государства в экономическую жизнедеятельность общества.

В условиях частной собственности производственные ресурсы и произведенный продукт являются собственностью частных лиц и организаций. Это позволяет им по своему усмотрению приобретать и использовать ресурсы, реализовывать результаты своей хозяйственной деятельности. Частная собственность является условием свободного предпринимательства и свободного выбора.

Свобода предпринимательства означает, что субъекты хозяйствования вправе приобретать экономические ресурсы, организовывать процесс производства из этих ресурсов по собственному выбору и продавать товары или услуги на рынках по выбору самого производителя.

Свобода выбора заключается в том, что владельцы материальных ресурсов и денежного капитала могут использовать или реализовывать эти ресурсы по своему усмотрению. Она означает также, что работники вправе

заниматься любым видом труда, на который они способны. Наконец, она означает, что потребители свободны, в пределах своих денежных доходов, покупать товары и услуги в таком наборе, который они считают наиболее подходящим для удовлетворения своих потребностей.

Главным мотивом субъектов рыночных отношений является личный интерес. Каждая экономическая единица стремится делать то, что выгоднее ей самой. Предприниматели ставят своей целью максимизацию прибылей своих фирм, владельцы материальных ресурсов пытаются назначить возможно более высокие цены при продаже или сдаче в аренду этих ресурсов, а наемные работники стремятся получить возможно больший доход от своего физического или интеллектуального потенциала. В свою очередь и потребители, покупая определенный продукт, стараются приобрести его по самой низкой цене. А поскольку все экономические субъекты независимы в принятии решений и вынуждены договариваться об условиях сделок, то цены на рынке устанавливаются свободно под воздействием рыночных сил, т.е. спроса и предложения. Таким образом, реализуется принцип свободного рыночного образования.

Стремление каждого субъекта к реализации личного интереса порождает конкуренцию, соперничество, экономическое состязание. Конкуренция – это экономическое соперничество, борьба между субъектами рынка за наиболее выгодные условия производства, купли-продажи товаров, за увеличение своей доли в производстве и сбыте, за получение наибольшей прибыли (выгоды).

Конкуренция имеет чрезвычайно важное значение для экономики, так как выступает как внешняя принудительная сила, заставляющая производителей повышать эффективность использования ограниченных ресурсов, улучшать качество производимой продукции, расширять ее ассортимент, расширять производство, увеличивать накопление и др. С этой точки зрения конкуренция – мощная движущая сила прогресса.

В экономической теории принято выделять два типа конкуренции – совершенную и несовершенную.

*Совершенная конкуренция* – это такая ситуация на рынке продукта, когда никто из его участников не может оказать сколь-нибудь заметное влияние на условия рыночных сделок с выгодой для себя. Рыночная цена в этих условиях является результатом только стихийного взаимодействия спроса и предложения и полностью независима от устремлений каких-либо отдельных групп субъектов рынка.

Совершенная конкуренция в качестве основных условий предполагает:

- множество продавцов и покупателей в отрасли;
- полную однородность отраслевого товара у всех производителей;
- полную информированность продавцов и покупателей о ситуации на рынке;
- отсутствие сговора между субъектами рынка и возможности влиять на цены и объемы предложения.

*Несовершенная конкуренция* – это такая ситуация на рынке, когда кто-то из субъектов рынка располагает возможностью в конкретных пределах влиять на условия продажи или покупки продукта с выгодой для себя. Здесь уже рыночная цена является результатом реализации экономической мощи и господства отдельной фирмы или союза нескольких фирм на том или ином рынке.

Основными разновидностями рынка несовершенной конкуренции являются монополия, олигополия и монополистическая конкуренция. Монополия в буквальном смысле означает существование одного единственного продавца (или производителя) в отрасли. Ее влияние на цены и объемы производства очень значительны и ограничены только объемами спроса. Олигополия означает, что в отрасли существует более одного, но ограниченное число конкурентов. Такая отраслевая структура делает олигополистов зависимыми друг от друга в конкурентной стратегии. Результатом является стремление к заключению различных сговоров о ценах, рынках сбыта и др., к снижению интенсивности ценовой конкуренции и активизации неценовых методов конкурентной борьбы. Монополистическая конкуренция означает, что в отрасли множество конкурентов, но отраслевой продукт различается, дифференцирован. Эти различия закрепляют каждого производителя в определенной рыночной нише, что превращает его в своеобразного монополиста и позволяет оказывать влияние на уровень цены. Однако это влияние не может быть значительным, так как потребители могут переключить спрос на продукты конкурентов.

### **3.4 Классификация рынков. Рыночная инфраструктура. Несовершенства рынка и необходимость государственного регулирования экономики.**

Современная рыночная экономика представляет собой систему взаимосвязанных рынков. Для характеристики этой совокупности рынков используются различные критерии их классификации.

В соответствии с критерием «Объект рыночных сделок» выделяют следующие виды рынков: 1) рынок потребительских благ, 2) рынок факторов производства, 3) финансовый рынок. В свою очередь каждой из этих рынков имеет свою структуру. Так, рынок потребительских благ включает рынки продовольственных и непродовольственных благ; бытовых, коммунальных и транспортных услуг, образовательных услуг и услуг культуры. Рынок факторов производства включает рынки земли, труда и капитала. Финансовый рынок состоит из рынка ссудного капитала и рынка ценных бумаг.

Наряду с объектным критерием существуют и другие критерии классификации рынков: по степени законности (легальный и теневой); по характеру продаж (оптовый и розничный) и др.

Для опосредования рыночных отношений и обеспечения нормального функционирования рынков рыночной экономике необходима соответствующая инфраструктура. *Рыночная инфраструктура* – это совокупность учреждений, предприятий и организаций, видов деятельности,

создающих организационно-экономические условия для функционирования рынка и обеспечивающих движение товаров и услуг, капиталов и рабочей силы. Она включает в себя сеть предприятий розничной и оптовой торговли, товарные и фондовые биржи, ярмарки и аукционы, сеть коммерческих банков и других кредитно-финансовых учреждений, страховые компании, аудиторские и консалтинговые фирмы, информационную систему, рекламные службы и т.д.

Эффективно работающий рыночный механизм позволяет успешно решать многие проблемы, стоящие перед обществом: согласовывает интересы производителей и потребителей, побуждает применять новейшие технологии и рационально использовать ресурсы, способствуя тем самым развитию НТП. Однако как и любое социально-экономическое явление, рынок противоречив, а потому содержит в себе ряд негативных свойств, которые определяются как *несовершенства (или фиаско) рынка*, под которыми понимается ситуация, при которой рынок оказывается не в состоянии координировать процессы экономического выбора таким образом, чтобы обеспечить эффективное использование ограниченных ресурсов. Наиболее существенными проявлениями несовершенств (фиаско) рынка являются: внешние эффекты, общественные блага, недостаточная конкуренция, нестабильность экономического развития, неравное распределение дохода.

Отрицательные *внешние эффекты* – это негативное воздействия производственной деятельности хозяйствующих субъектов на третьих лиц, которые никакого отношения к их деятельности не имеют. Наиболее очевидным отрицательным внешним эффектом производственной деятельности является загрязнение окружающей среды. Ведь рыночный механизм, как известно, побуждает производителей сокращать затраты на производства продукции с целью увеличения прибыли. Поэтому нередко производители, стремясь к снижению затрат, не слишком заботятся об охране окружающей среды. И без вмешательства государства решить эту проблему нельзя. Поэтому государство либо законодательным путём, либо введением особых налогов регулируют эти внешние эффекты.

Велика роль государства в создании *общественных благ*, которыми пользуются все граждане (национальная оборона, всеобщее образование, государственное здравоохранение, национальные парки и др.), так как они приносят существенные выгоды обществу.

Одним из проявлений несовершенства рынка является недостаточная конкуренция, проявляющаяся в *монополизации рынка*, позволяющая фирмам ограничивать объёмы выпуска продукции с целью роста цен и увеличения прибыли. Для недопущения этого в странах принимают антимонопольные законодательства и имеются соответствующие службы, контролирующие его выполнения.

Функционирование рынка обуславливает неравенства в распределении доходов. Связано это как с различиями физических и умственных способностей людей, уровнем их образования, так и с различиями в обладании

собственностью. Неравенство доходов порождает проблему бедности, которую рынок решить не может. Правительство регулирует распределение доходов путём прямого вмешательства в функционирование рынка (например, через установление минимального заработной платы) и с помощью системы налогов и трансфертных платежей. *Трансфертные платежи* – это безвозмездные денежные выплаты за счёт средств бюджета. Например, стипендии, различные пособия: по безработице, в связи с рождением ребёнка, по уходу за детьми и др.

## ТЕМА 4 СПРОС, ПРЕДЛОЖЕНИЕ И РЫНОЧНОЕ РАВНОВЕСИЕ. ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

### 4.1 Спрос и факторы, его определяющие

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

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

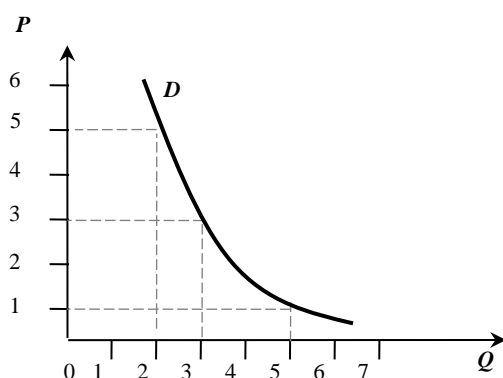


Рисунок 4.1 – Кривая спроса

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

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

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

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

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

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

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

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

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

4) изменение вкусов, привычек, моды;

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

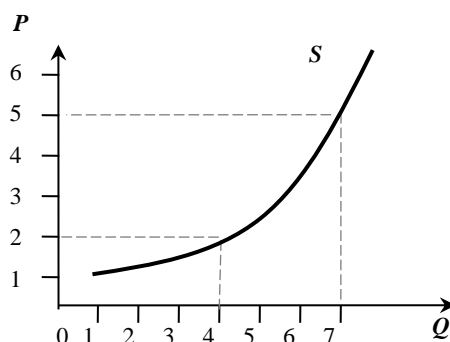
Под воздействием названных неценовых факторов изменяется величина спроса. В результате этого кривая спроса сдвигается вправо при увеличении спроса, или влево – при уменьшении спроса. Когда изменяется только цена, то происходит движение по кривой спроса.

#### **4.2 Рыночное предложение и его детерминанты**

*Рыночное предложение* – это количество данного товара с определенными ценами, которое предлагается для продажи в конкретном месте и в определенное время. Объем (величина) предложения зависит, прежде всего, от уровня цены. Рост цены товара стимулирует предложение. Ведь более высокая цена при данных затратах на производство единицы продукции позволяет производителям получать большую прибыль. Поэтому



производители, стремясь увеличить прибыль, будут наращивать объемы производства и предложения данного товара. Эту зависимость отражает *закон предложения* и графически ее отражает кривая предложения (рисунок 4.2).



**Рисунок 4.2 – Кривая предложения**

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

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

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

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

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

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

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

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

Кривые спроса и предложения, отражающие действие законов спроса и предложения показывают, сколько товаров покупатели могли бы купить, а производители – предложить при различных ценах. Но сами по себе они не могут показать, по какой цене действительно произойдет купля – продажа товара на рынке. Только в результате взаимодействия спроса и предложения и устанавливается на рынке та цена, по которой товары и услуги фактически продаются и покупаются, и которая уравнивает спрос и предложение, т.е. равновесная цена.

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

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

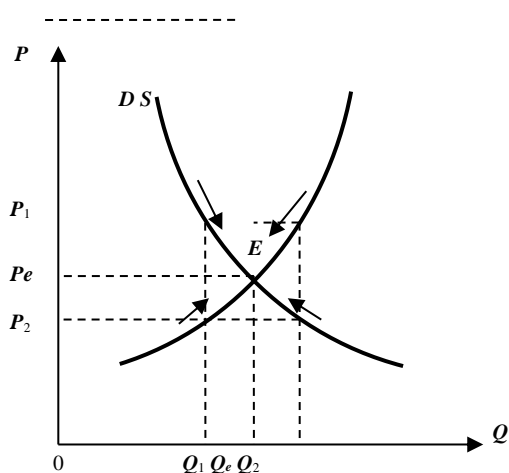


Рисунок 4.3 – Рыночное равновесие и механизм его установления

Рыночное равновесие на любом конкурентном рынке может иметь место лишь относительно некоторого фиксированного момента времени. Ведь на рынке и спрос, и предложение постоянно колеблются под воздействием различных факторов, обуславливая тем самым постоянные изменения и цен, и

объемов продаж и, соответственно, нарушения равновесия. Но любое отклонение от состояния равновесия приводит в действие рыночные силы, возвращающие рынок в состояние равновесия. Так, если по какой-то причине рыночная цена ( $P_1$ ) установится выше равновесной ( $P_e$ ), то на рынке возникнет ситуация *товарного излишка* или избытка предложения. Дело в том, что по такой цене производители, стремящиеся к увеличению прибыли, поставят на рынок товар в объеме  $Q_2$  (рисунок 4.3). Покупатели же смогут приобрести этого товара по более высокой цене меньше –  $Q_1$ . В этом случае избыток предложения составит  $Q_2 - Q_1$ . Избыток предложения, вследствие конкуренции производителей, будет оказывать понижающее воздействие на уровень цены, и она начнет снижаться. В результате этого объем спроса будет расти, а объем предложения сокращаться до тех пор, пока они не станут равными.

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

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

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

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

предложения при том же рыночном спросе цена будет понижаться. В итоге на рынке установится новое рыночное равновесие.

Аналогичным образом срабатывает механизм саморегулирования рынка и при уменьшении спроса под воздействием неценовых факторов, а также и при изменении рыночного предложения под влиянием неценовых факторов. Через реакцию цен на возникающий на рынке избыток или дефицит товара, этот механизм изменяет рыночное поведение покупателей и производителей, вынуждая их то сокращать, то увеличивать спрос и предложение, приводя рынок в равновесие.

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

#### 4.4 Понятие эластичности. Эластичность спроса и предложения

Изменение цены, как и других факторов, может по-разному влиять и на спрос, и на предложение. Поэтому для выяснения изменений в объемах спроса и предложения в результате изменения цены или других факторов используется понятие эластичности. *Эластичность* характеризует степень реакции одной переменной (в данном случае – спроса или предложения) на изменение другой переменной – цены или другого фактора. Она показывает, в какой степени изменение цены или другого фактора влияет на величину спроса или предложения.

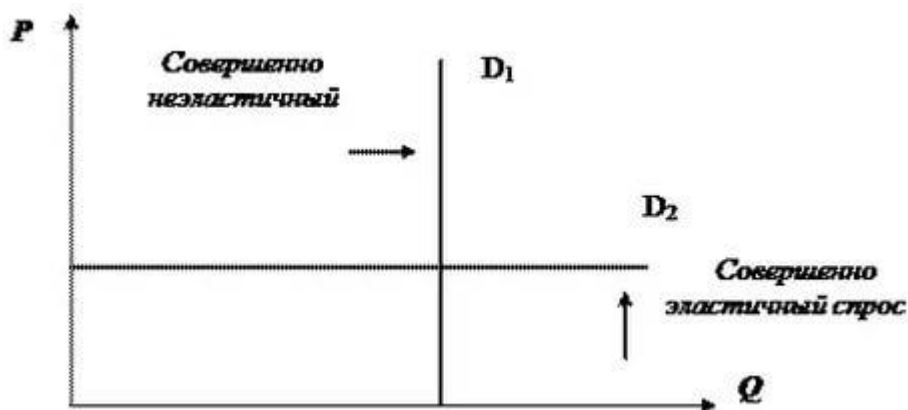
Степень реакции величины спроса на товар на изменение его цены характеризует *эластичность спроса по цене*. Мерой такой реакции служит *коэффициент эластичности спроса по цене*. Он определяется как отношение изменения объема спроса (в %) к изменению цены (в %).

$$E_p = \frac{\text{процентное изменение объема спроса}}{\text{процентное изменение цены}} \quad (4.1)$$

Разные товары отличаются друг от друга по степени реакции спроса на изменение цены. В зависимости от этого различают товары эластичного спроса, товары неэластичного спроса и товары единичной эластичности спроса. Если объем спроса изменяется на больший процент, чем изменилась цена, то спрос на этот товар считается *эластичным*. Если спрос изменяется на меньший процент, чем цена, то спрос на этот товар *неэластичен*. *Единичная эластичность спроса* имеет место тогда, когда изменение цены вызывает соответствующее изменение величины спроса. В этом случае коэффициент эластичности спроса по цене равен единице.

Наряду с рассмотренными случаями эластичности по цене различают также абсолютно (совершенно) эластичный и абсолютно (совершенно) неэластичный спрос, которые следует рассматривать как исключение из общего правила. *Абсолютно эластичным спросом* считается такой спрос на товар, когда незначительное изменение цены в ту или иную сторону вызывает

рост спроса до бесконечности или его падение до нуля. Графически кривая такого спроса изображается горизонтальной линией (рисунок 4.4). *Абсолютно неэластичный спрос* – это такой спрос на товар, который никак не реагирует на изменение цены. Цена может повышаться или снижаться, а спрос не изменяется. В качестве примера такого спроса в учебной литературе нередко называют спрос на жизненно важное лекарство, без приема которого больной не может жить. Такой спрос на графике изображается вертикальной линией.



**Рисунок 4.4 – Графики абсолютно эластичного ( $D_1$ ) и абсолютно неэластичного ( $D_2$ ) спроса**

На величину эластичности спроса по цене оказывает влияние ряд факторов.

1. *Значимость товара для потребителя.* Как правило, неэластичным является спрос на товары первой необходимости, поскольку люди без них не могут обходиться. Поэтому повышение цен на них не ведет к существенному сокращению их потребления.

2. *Доля затрат на приобретение данного товара в общем объеме расходов потребителя.* Обычно, чем большую долю занимают затраты на покупку данного товара в общих расходах потребителя, тем выше будет при прочих равных условиях эластичность спроса на него, и наоборот.

3. *Наличие товаров – субститутов (товаров – заменителей).* Чем больше имеется хороших заменителей у данного продукта, тем эластичнее будет спрос на него, и наоборот. Ведь в случае повышения цены на данный товар, его покупатели отдадут предпочтение товарам – заменителям, которые стали теперь дешевле.

4. *Фактор времени,* т.е. период времени, в течение которого потребитель имеет возможность отреагировать на изменение цены. И чем длиннее будет этот период, тем эластичнее будет спрос. Обусловлено это тем, что в долгосрочном периоде у потребителя есть возможность или несколько изменить структуру потребительской корзины и подобрать товар – заменитель, или приобрести нужный товар в магазине «низких цен» (в магазине «Хит», например).

Изучение и оценка эластичности спроса имеет практическое значение для предпринимательской деятельности. Дело в том, что с эластичностью

спроса по цене непосредственно связаны объемы реализации производимой продукции и сумма денежной выручки от проданной продукции. Так, если спрос по цене на товар эластичен, то снижение его цены ведет к росту общей выручки, поскольку потери от снижения цены будут перекрыты приростом выручки вследствие более значительного роста объема продаж. Если же спрос на товар неэластичен, то фирме выгодно повышать цену, так как выигрыш от повышения цены превысит потери в выручке вследствие сокращения объема продаж из-за роста цены.

Величина спроса, как было установлено ранее, зависит и от изменения доходов потребителей. Степень реакции изменения спроса на изменение дохода характеризует *эластичность спроса по доходу*.

Как правило, спрос и доход изменяются в одном направлении. Однако эта зависимость не так проста, как это может показаться. Дело в том, что реакция изменения величины спроса на увеличение дохода на разные группы товаров будет различной. Все будет зависеть от того, какие товары покупаются: то ли это продовольственные товары; то ли промышленные товары, входящие в стандартный набор потребителя; или это высококачественные товары длительного пользования. Если это продовольственные товары, то с ростом доходов растет и спрос на них. Но постепенно, по мере насыщения потребности в продовольственных товарах, рост спроса замедляется, т.к. люди начинают изменять структуру потребляемых товаров, предпочитая покупать продукты более высокого качества и, в конце концов, останавливается, хотя доходы продолжают расти. Совершенно иначе ведет себя спрос на высококачественные товары длительного пользования – по мере роста доходов стабильно растет и спрос на них, что свидетельствует об очень высокой эластичности спроса на эту группу товаров.

Спрос на тот или иной товар может измениться и при изменении цены другого товара, являющегося для данного товара заменителем или дополняющим его. Данную зависимость отражает *коэффициент перекрестной эластичности спроса по цене*. Он показывает, на сколько процентов изменился спрос на товар А при изменении цены товара Б на один процент.

Реакцию объема предложения на изменение цены отражает *эластичность предложения по цене*. Она показывает, в какой степени изменение цены влияет на величину предложения. Мерой такого изменения служит коэффициент эластичности предложения. Он рассчитывается как отношение изменения предложения (в %) к изменению цены (в %).

В зависимости от степени реакции предложения на изменение цены различают следующие виды эластичности предложения:

- 1) эластичное предложение, когда объем предложения изменяется на больший процент, чем процент изменения цены;
- 2) неэластичное предложение, когда объем предложения изменяется на меньший процент, чем процент изменения цены;

- 3) предложение с единичной эластичностью;
- 4) абсолютно неэластичное предложение, когда объем предложения никак не реагирует на изменение цены;
- 5) абсолютно эластичное предложение, когда незначительное изменение цены приводит к росту объема предложения до бесконечности или его падение до нуля.

Предложение, поскольку оно связано с производственным процессом, значительно медленнее адаптируется к повышению цены, чем к ее снижению. Поэтому важнейшим фактором, влияющим на эластичность предложения в связи с ростом цены, является фактор времени, т.е. период времени, имеющийся в распоряжении производителя для того, чтобы отреагировать на изменение цены. И чем продолжительнее этот период, тем эластичнее будет предложение. Дело в том, что за непродолжительный период времени фирма может увеличить объем производства только за счет более полного использования своих производственных мощностей. Так, если предприятие работало в две смены, то можно перейти на трехсменный режим работы за счет найма дополнительных работников и закупки большего объема сырья. Если же предприятие работает на пределе своих мощностей и спрос на продукцию устойчив, то рост объема выпуска и предложения может быть обеспечен только за счет увеличения производственных мощностей предприятия. Но для этого потребуется более продолжительный период времени.

При оценке степени реакции предложения на изменение цены, т.е. эластичности предложения, обычно выделяют три временных периода: кратчайший, или мгновенный, краткосрочный и долгосрочный. Под *кратчайшим* понимают период времени, недостаточный для осуществления производителем каких-либо изменений в объеме предложения. Предложение в этом периоде абсолютно неэластично. В пределах *краткосрочного периода* предложение эластично, т.к. производители имеют достаточно времени для реагирования на изменение цены и изменения объема производства и предложения за счет изменения степени загрузки имеющихся производственных мощностей. *Долгосрочный период* достаточен по времени для того, чтобы производители смогли или увеличить свои производственные мощности, или изменить профиль своего производства, перейдя к выпуску более прибыльной продукции. Поэтому в этом периоде эластичность предложения по цене еще более высокая.

Кроме фактора времени эластичность предложения по цене зависит от:

- 1) *степени загрузки производственных мощностей*. Чем выше степень их загрузки, тем меньше возможности для увеличения объемов производства и предложения и тем ниже эластичность предложения;
- 2) *технологической специфики производства*. В тех сферах деятельности, где производственный цикл характеризуется значительной

продолжительностью, довольно сложно повлиять на объем производства. Поэтому предложение здесь неэластично;

3) *степени монополизации производства*, препятствующей появлению в данной сфере деятельности новых производителей;

4) *возможности хранения продукции и затрат на ее хранение*. Если имеются возможности сохранения до лучшей ситуации на рынке и затраты на это невысоки, то эластичнее будет предложение, и наоборот.

## **ТЕМА 5 ОСНОВЫ ПОВЕДЕНИЯ СУБЪЕКТОВ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ**

### **5.1 Домашнее хозяйство как экономический субъект**

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

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

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

Потребитель, принимая решение о покупке нужных товаров, стремится так распределить свой доход, чтобы получить от приобретаемых им благ максимальную полезность, т.е. он стремится поступать рационально. Следовательно, *рациональный потребитель* – это такой рыночный субъект,



который при его потребительских предпочтениях и существующих ценах благ стремится так использовать свой ограниченный бюджет, чтобы получить максимальную полезность от приобретенных благ.

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

С увеличением количества потребляемых единиц конкретного блага его общая полезность возрастает до определенного периода. Но возрастает она убывающими темпами. Это значит, что потребитель от потребления каждой последующей единицы блага получает все меньшее удовлетворение. Обусловлено это тем, что по мере «насыщения» потребности в каком-то конкретном благе, удовлетворение от его использования, а, следовательно, и полезность каждой последующей единицы этого блага уменьшается. Это уменьшение предельной полезности блага с увеличением объема его потребления выражает суть *закона убывающей предельной полезности*.

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

Таким образом, рациональный потребитель, осуществляя свой потребительский выбор, вынужден выбирать между альтернативными благами, стремясь за свой ограниченный доход приобрести тот набор доступных ему различных благ, который принесёт ему наибольшую общую полезность. Именно в этом случае потребитель будет находиться в *положении равновесия*. Это значит что при величине его дохода и данном уровне цен большую общую полезность он получить не может, а потому у него нет желания менять выбранный им набор потребительских благ на какой-то другой.

Достижение положения равновесия возможно лишь при соблюдении *правила максимизации полезности*, которое заключается в том, что максимальная общая полезность набора потребительских благ достигается при условии, если последняя денежная единица, израсходованная на приобретение любого блага приносит одинаковую предельную полезность. Математически это правило выглядит следующим образом:

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

т.е. частное отделение предельной полезности каждого блага на его цену должно быть одинаковым для всех благ, входящем в приобретённый покупателем набор благ.

## 5.2 Фирма (организация) как хозяйствующий субъект

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

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

*Предприятие (фирма)* – это хозяйственная единица, имеющая в собственности, хозяйственном владении или оперативном управлении обособленное имущество и обладающая правами, позволяющими ей выполнять специфические функции по производству и (или) реализации товаров и услуг под свою имущественную ответственность с целью получения прибыли или оказания социально значимых услуг. В зависимости от цели функционирования предприятия (фирмы) делятся на *коммерческие*, стремящиеся к максимизации прибыли, и *некоммерческие*, функционирующие для оказания различного рода социально значимых услуг, доступных широким слоям населения, независимо от их доходов (образование, здравоохранение, культура, городской пассажирский транспорт и т.д.).

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

Экономическая обособленность является важнейшим признаком предприятия. Обусловлена она сущностной природой предприятия как товаропроизводителя, осуществляющего свое индивидуальное воспроизводство. Экономическая обособленность предприятия проявляется в

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

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

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

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

Объединение предпринимателей осуществляется в виде товариществ (партнерства) и обществ. *Товарищество (партнерство)* – это форма организации бизнеса, при которой два или более отдельных лица договариваются о владении предприятием и его управлении. Обычно они объединяют свои финансовые ресурсы и умение вести дела. Подобным образом они распределяют риски, а также прибыли или убытки, которые могут выпасть на их долю, при этом несут неограниченную имущественную ответственность по обязательствам фирмы. *Общество с ограниченной ответственностью* – это такая правовая форма объединения вкладчиков капитала, при которой участники отвечают по обязательствам фирмы только своим вкладом. Внесенный вклад дает право на получение части прибыли в форме дивидендов и право на голос. Ведущей формой обществ с ограниченной

ответственностью является акционерное общество – корпорация. *Корпорация* представляет собой объединение вкладчиков капитала – акционеров, но такого объединения, при котором имущество корпорации полностью обособлено от имущества акционеров. При несостоятельности общества акционеры не несут ответственности по его обязательствам перед кредиторами, а рискуют лишь возможным обесценением акций.

### **5.3 Производство и технология. Производственная функция. Производственные периоды.**

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

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

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

$$Q = F(x_1, x_2, \dots, x_n), \quad (5.2)$$

где  $Q$  – объем произведенной продукции;

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

На основе производственной функции предприниматель из различных технологических возможностей делает выбор наиболее экономически эффективного способа производства, руководствуясь ценами на ресурсы, рыночной ценой производимой продукции и учитывая то, что производственные факторы, в силу их определенной взаимозаменяемости,

могут использоваться в производственном процессе в различных пропорциях, замещая друг друга. Поэтому нехватка одного из факторов (в силу его редкости или дороговизны) может быть возмещена дополнительным количеством другого. Однако замещение производственных факторов технологически возможно лишь в определенных пределах, обусловленных достигнутым уровнем развития науки и техники, технологией производства. Технология накладывает ограничения на пропорции, в которых могут использоваться факторы производства в производственном процессе, и их взаимозаменяемость.

### **Краткосрочный и долгосрочный производственные периоды.**

У функционирующих предприятий, занимающихся производством экономических благ зачастую возникает необходимость увеличения объёма их выпуска. А это возможно лишь при увеличении количества используемых в производственном процессе факторов производства. Но, для увеличения их количества требуется время. Причём, увеличение количества одних из используемых факторов производства (работников, сырья, материалов, топлива и др.) может быть осуществлено относительно быстро. Предприятие, например может быстро перевести своё производство на круглосуточную работу, наняв для этого дополнительных работников, закупив необходимое количество сырья и материалов. Для увеличения же количества других производственных факторов (станков, оборудования, производственных площадей) с целью роста объёма выпуска продукции потребуются более продолжительный период времени.

В связи с этим, в зависимости от того за счёт чего и насколько быстро предприятие может обеспечить рост объёма производства, в деятельности предприятия выделяют краткосрочный и долгосрочный производственные периоды.

*Долгосрочный период* – это период времени в деятельности предприятия, в течение которого оно может обеспечить рост объёма производимой продукции за счёт увеличения количества всех используемых факторов производства.

*Краткосрочный период* – период времени, на протяжении которого предприятие может увеличить объём производства за счёт увеличения количества только некоторых из используемых им производственных ресурсов. В этом периоде предприятие не может увеличить свои производственные мощности.

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

В зависимости от возможности внесения изменений в данный временной период в объёмы применяемых в производстве факторов, последние подразделяются на *постоянные* и *переменные*. К первым относятся

те, количественные объемы использования которых нельзя увеличить в данный временной период. Таковыми в краткосрочном периоде обычно являются производственные площади, станки и оборудование. Те же производственные факторы, объем использования которых может быть увеличен в данный временной период, составляют группу переменных производственных факторов.

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

#### **5.4 Производственный выбор фирмы в краткосрочном периоде. Закон убывающей предельной производительности**

В краткосрочном периоде фирма может увеличить объём выпускаемой продукции только увеличив количество некоторых из используемых в производственном процессе факторов производства. Так называемых переменных факторов. Изменения, вносимые в краткосрочном периоде в количестве используемых в производстве переменных факторов при неизменном количестве постоянных факторов, вызывают изменения и в объёме выпуска. Анализ существующей взаимосвязи между количеством используемых в производстве единиц переменного фактора и объёмом производимой продукции проведем на условном примере.

Предположим, что фирма производит продукцию, используя только два фактора – труд и капитал, из которых капитал (количество оборудования) – постоянный фактор, а труд (количество работников) – переменный. Допустим также, что у фирмы на данный момент есть 5 станков и работает 3 работника, которые производят 30 единиц продукции. Но поскольку цена на эту продукцию на рынке повысилась, то фирма, стремясь получить большую прибыль, решила увеличить объём производства. Сделать это в краткосрочном периоде она может только посредством вовлечения в производство большего числа работников. Допустим также, что фирма не сразу набирает нужное число дополнительных работников, а делает это постепенно, последовательно нанимая по 1 работнику. С увеличением числа работников будет изменяться объём производства.

Результаты изменения объема производства по мере роста числа работников представим в таблице 5.1.

Таблица 5. 1 Результаты производства с одним переменным фактором

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

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

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

Анализ зависимости роста общего продукта от увеличения количества используемого переменного фактора при фиксированной величине постоянного фактора показывает, что не существует между ними пропорциональной зависимости. Так, использование первых дополнительных единиц переменного фактора ведет к более быстрому приросту выпуска продукции. Обусловлено это повышением эффективности использования постоянного фактора, в нашем примере – станков, которые до этого недоиспользовались. Но в дальнейшем по мере вовлечения в производственный процесс каждой дополнительной единицы переменного фактора, прирост объема производства начинает уменьшаться. Это явление получило название *закона убывающей отдачи* или *убывающей предельной производительности*. Объясняется это тем, что переменный фактор по мере

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

### **5.5 Издержки производства и их классификация**

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

Необходимость возмещения всех затрат, связанных с производством продукции обусловлено тем, что хозяйствующие субъекты осуществляют производственную деятельность на принципах самокупаемости и самофинансирования. Это значит, что за счёт выручки от реализации произведенной продукции они должны возмещать все затраты на производство и иметь еще прибыль. Поэтому хозяйствующие субъекты вынуждены считать, во что им обходится производство экономических благ, т.е. знать издержки производства. *Издержки производства* – это выраженная в денежной форме совокупность затрат на производство того или иного объема продукции. В отечественной практике данные затраты принято называть *себестоимостью*. Наряду с производственными затратами, предприятия могут иметь затраты, связанные с реализацией произведенной продукции. Эти затраты составляют *издержки обращения*. Они включают в себя расходы, связанные с транспортировкой и хранением продукции, арендой и содержанием торговых площадей, оплатой труда торговых работников, рекламой.

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

Как правило, эффект от использования ресурса для производства альтернативных благ различен. Поэтому предприниматель, стремясь уменьшить затраты на производство своей продукции, привлекает в свое производство, т.е. покупает ресурсы, которые, с его точки зрения, будут



наиболее эффективны для его производства, т.е. принесут максимальную отдачу. Покупая нужные ресурсы, он несет определенные затраты. Эти затраты с позиции отдельного производителя или предприятия есть *экономические издержки*. Иначе говоря, экономические издержки – это все затраты предпринимателя, связанные с привлечением (приобретением) необходимых производственных ресурсов и выпуском продукции. Эти издержки подразделяются на явные и неявные.

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

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

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

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

*Нормальная прибыль* – это та минимальная плата или доход, который должен получать владелец предприятия, чтобы у него был интерес

использовать свои ресурсы, свои предпринимательские способности в данной сфере деятельности. Нормальная прибыль и составляет содержание неявных издержек.

### **5.6 Издержки производства в краткосрочном периоде**

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

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

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

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

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

В экономическом анализе наряду с рассмотренными издержками используются и так называемые предельные издержки. *Предельные издержки* (МС) – это дополнительные или добавочные издержки, связанные с производством одной дополнительной единицы продукции. Величина предельных издержек определяется путем деления суммы прироста общих издержек на прирост объема производства.

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

### **5.7 Издержки производства в долгосрочном периоде. Эффект масштаба**

В долгосрочном периоде может быть изменено количество всех используемых факторов производства, включая и производственные мощности. Поэтому в этом периоде отсутствует деление издержек на

постоянные и переменные. Все издержки выступают в этом периоде в качестве переменных.

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

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

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

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

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

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

скачкообразное увеличение объема производства вследствие роста производственных мощностей.

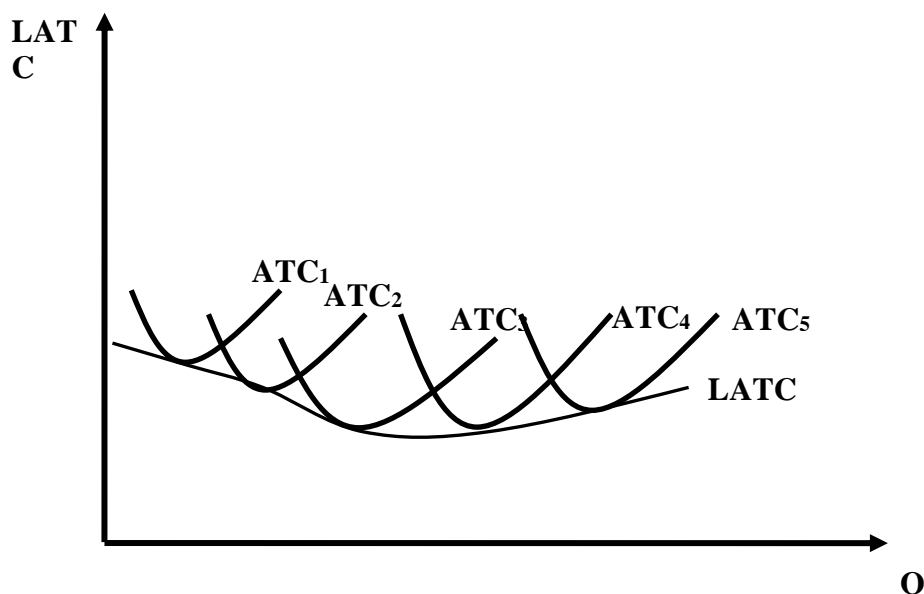


Рисунок 5.1 – Кривая долгосрочных средних издержек

Динамика долгосрочных средних издержек имеет важное значение для определения *оптимального размера предприятия*. Таковым считается такой размер предприятия (объем производства), при котором долгосрочные средние издержки будут минимальны. Это значит что при таком размере предприятия объем выпуска производимой продукции будет обеспечиваться с минимальными средними издержками, что позволит предприятию при данной рыночной цене продукции получать большую прибыль. А поскольку продолжительность и глубина действия различных эффектов масштаба в разных отраслях производства проявляется неоднозначно, то и оптимальный размер предприятия в каждой из отраслей будет свой.

### 5.8 Производственный выбор фирмы в долгосрочном периоде. Изокванта. Изокосты. Правила минимизации издержек

В долгосрочном периоде фирма, стремясь увеличить объем производства, увеличивает количество всех используемых факторов производства. А факторы производства, как известно, в определенной степени взаимозаменяемы. В силу этого у фирмы имеется возможность использовать различные комбинации производственных факторов для обеспечения нужного объема выпуска продукции.

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

отражающая различные варианты комбинаций производственных факторов, использование которых обеспечивает одинаковый объем производства.

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

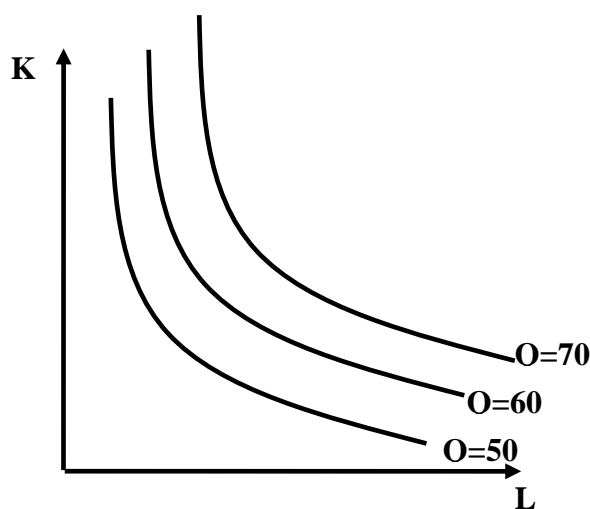


Рисунок 5.2 – Карта изоквант

Изокванта как было отмечено, отражает возможность обеспечения требуемого объёма производства путём использования различных вариантов комбинаций производственных факторов. А так как один и тот же объем продукции может быть получен путем применения факторов производства в разных комбинациях, то перед фирмой встает проблема выбора такой их комбинации, которая позволила бы достичь нужного объема выпуска с минимальными издержками.

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

разных уровней издержек на приобретение необходимых факторов производства в виде набора изокост или карты изокост.

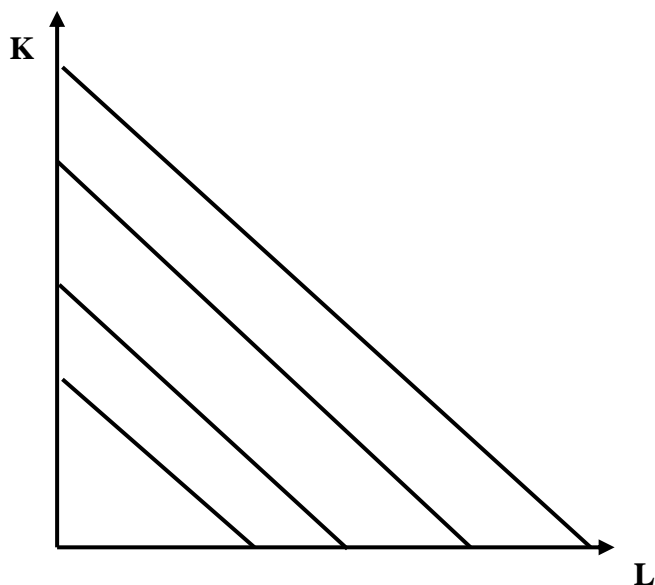


Рисунок 5.3 – Карта изокост

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

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

где:  $MP_L$ ,  $MP_K$  – предельные продукты труда и капитала;  
 $P_L$ ,  $P_K$  – цена единицы труда и капитала.

При достижении такого равенства замещение некоторого количества одного фактора каким-то количеством другого не только не скажется на объеме производства, но и не приведет к увеличению затрат на производство заданного объема производства. Ведь в этом случае каждая денежная единица, затрачиваемая на приобретение какого-то количества любого из факторов производства за счет уменьшения количества другого, будет добавлять одинаковое количество продукции. Это значит, что производитель будет находиться в положении равновесия, т.е. в положении, когда он ничего не теряет, но и ничего не может больше выиграть, поскольку он обеспечивает необходимый объем выпуска продукции с минимальными издержками.

Дадим графическую интерпретацию положения равновесия производителя, совместив на одном графике карту изокост и изокванту заданного объема выпуска.

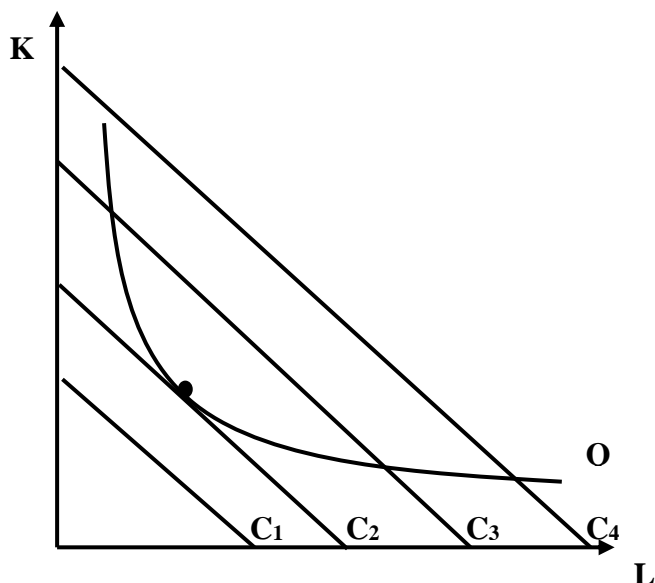


Рисунок 5.4 – Равновесие производителя

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

### 5.9 Доход и прибыль предприятия

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

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

*Предельный доход* ( $MR$ ) – это прирост общего дохода, который получен вследствие производства и реализации дополнительной единицы продукции.

Рассчитывается он путем деления суммы прироста общего дохода на прирост объема проданной продукции

$$MR = \frac{\Delta TR}{\Delta Q} \cdot (5.5)$$

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

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

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

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

Таблица 5.2 Распределение общего дохода

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

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

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



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

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

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

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

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

Для характеристики величины прибыли используется абсолютный ее показатель – *масса прибыли*, которая измеряется в рублях. Основными факторами, влияющими на массу прибыли, полученной фирмой за тот или иной период, являются: объемы проданной продукции, качество применяемых производственных ресурсов и эффективность их использования, изменение рыночных цен, тип рыночной структуры или рыночной модели, деятельность

правительства. На одни из названных факторов фирма может влиять, другие же – являются внешними, не подконтрольными деятельности фирмы.

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

## **ТЕМА 6 РЫНКИ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА**

### **6.1 Особенности функционирования рынков производственных ресурсов**

Для организации и осуществления производства любого товара его потенциальным производителям необходимы ресурсы, которые продаются и покупаются на специфических рынках – ресурсных рынках, которые нередко называют рынками факторов производства. Спрос на ресурсы предъявляет бизнес (предприятия, фирмы). Ресурсы нужны бизнесу потому, что с их помощью производится продукция, продажа которой приносит бизнесу прибыль. Поэтому, чем выше будет спрос на производимую продукцию, тем больше будет при прочих равных условиях и спрос на ресурсы. Следовательно, спрос на ресурсы является производным, т.е. зависимым от спроса на товары и услуги, для производства которых данные ресурсы необходимы.

Производный характер спроса на ресурсы прежде всего будет побуждать производителей к увлечению выпуска более прибыльной продукции, рентабельность производства которой выше. Это обусловит рост спроса на ресурсы, необходимые для ее выпуска. Очевидно, что величина спроса на нужные ресурсы при этом будет зависеть от цены этих ресурсов и их производительности, т.е. отдачи при создании продукции. Ведь для фирмы цены ресурсов определяют величину издержек производства. Но, как известно, чем выше затраты на производство единицы продукции, тем меньше прибыль от ее производства при продаже по рыночной цене. Поэтому стремление фирм получить большую прибыль от каждой единицы произведенной продукции побуждает их, во-первых, производить более прибыльную продукцию, пользующуюся спросом и, во-вторых, эффективно использовать имеющиеся ресурсы и вовлекать в производство новые, более производительные ресурсы по приемлемой цене. Причем фирма будет вовлекать дополнительные единицы ресурса только в том случае, если их использование позволит получать прибыль, и желательно

большую. Т.е. если прирост дохода от использования дополнительной единицы ресурса будет больше затрат на приобретение этой единицы ресурса.

Для определения экономической целесообразности привлечения дополнительных единиц ресурса в производственный процесс рассчитывают и сопоставляют предельную доходность ресурса и предельные издержки ресурса. *Предельная доходность ресурса (MRP)* – это изменение дохода, обусловленное продажей дополнительной продукции, произведенной с помощью дополнительной единицы ресурса, вовлеченной в производство. Предельная доходность ресурса, например, труда ( $MRP_L$ ) равна произведению цены единицы продукции на количество единиц продукции, полученной от использования дополнительной единицы труда. *Предельные издержки ресурса (MRC)* есть прирост затрат, обусловленный приобретением каждой дополнительной единицы ресурса.

Фирме прибыльно будет вовлекать в производство дополнительные единицы ресурса до тех пор, пока доход от предельного продукта ресурса не станет равным его предельным издержкам:  $MRP = MRC$ . Если же предельная доходность ресурса станет меньше его предельных издержек, то фирме следует сократить закупки этого ресурса, поскольку сокращение потребления ресурса на единицу уменьшит издержки в большей степени, нежели доход, тем самым увеличив прибыль фирмы.

Кроме величины спроса на производимые товары и услуги, цены ресурса и его производительности, другими факторами, влияющими на величину спроса на ресурс, являются:

1) цены и объемы предложения других ресурсов. Так, изменение цен на другие ресурсы (ресурсозаменители, взаимодополняющие ресурсы) может изменить спрос на какой-то конкретный ресурс;

2) изменение применяемых в производстве технологий ведет к изменению спроса на те или иные ресурсы.

На рынке ресурсов спрос на ресурсы взаимодействует с их предложением, под которым понимают количество ресурсов, представленное на рынке для продажи по определенным ценам. Цена ресурса оказывает влияние на объем его предложения: повышение цены, при прочих равных условиях, стимулирует увеличение предложения, и наоборот. Обусловлено это тем, что от уровня цены ресурса непосредственно зависит доход собственника ресурса.

Однако не все так просто с предложением ресурсов. Дело в том, что отличительной особенностью производственных ресурсов является их количественная ограниченность или редкость, обусловленная спецификой их происхождения. Прежде всего это относится к природным ресурсам, являющимися невозпроизводимым даром природы. Количество земли и других природных ресурсов определено геологическими условиями и их количество в каждый данный момент фиксировано. Эта особенность присуща в определенной степени и трудовым, и материальным ресурсам. Так,

предложение средств производства зависит от прошлых инвестиций в предприятия, их производящих.

Следует отметить, что ограниченность производственных ресурсов относительна. Они ограничены по сравнению с потребностью производителей в них для выпуска нужного в каждый данный момент объема экономических благ. Тем не менее ограниченность ресурсов оказывает непосредственное влияние на объем предложения производственных ресурсов.

Производственные ресурсы по своему функциональному назначению различны. Поэтому для каждого производственного ресурса сформировался свой рынок с присущими ему особенностями, определяющими специфику его функционирования. Эти особенности и закономерности функционирования рынков отдельных производственных ресурсов будут рассмотрены в следующих вопросах данной темы.

## **6.2 Рынок труда. Спрос и предложение труда. Заработная плата, ее формы**

Под трудом как фактором производства экономическая теория понимает совокупность физических и умственных способностей людей, применяемых в производстве. Труд же представляет собой любую интеллектуальную или физическую деятельность, направленную на создание материальных благ или оказание услуг (за исключением особого вида человеческого таланта – предпринимательской способности). Поэтому объектами рыночных сделок на рынке труда является не труд, а услуги труда. Исходя из этого под рынком труда принято понимать систему экономических отношений, связанных с куплей – продажей услуг труда, т.е. наймом работников. На рынке труда продается и покупается не сам труд, а его услуги.

Экономическими субъектами на рынке труда выступают работники, обладающие рабочей силой и работодатели, определяющие спрос на услуги труда. Существенное влияние на трудовые отношения оказывают такие институты, как государство, профсоюзы, ассоциации производителей.

На рынке труда, как и на любом другом рынке, действуют законы спроса и предложения, в соответствии с которыми устанавливается цена услуг труда – ставка заработной платы.

*Спрос на рабочую силу* зависит от спроса на производимую продукцию, производительности труда, уровня заработной платы, наличия других ресурсов, уровня развития экономики и используемых технологий. Предложение труда зависит прежде всего от уровня заработной платы. Кроме того, предложение зависит от численности населения и доли в нем трудоспособных, продолжительности рабочего дня, квалификации работников, условий труда и др.

На рынке труда работник, как собственник рабочей силы, продавая свою способность к труду, получает взамен доход в форме заработной платы, экономическое значение которой состоит в обеспечении жизнедеятельности человека. Современная экономическая наука рассматривает заработную плату

как цену, уплачиваемую предпринимателем за использование труда наемного работника.

В зависимости от метода оценки трудовых затрат различают повременную и сдельную формы заработной платы. При *повременной форме оплаты труда* заработная плата начисляется за фактически отработанное время. Эта форма оплаты труда используется в том случае, когда нельзя непосредственно установить вклад работника в объем произведенных благ.

*Сдельная форма оплаты труда* применяется тогда, когда вклад работника в конечные результаты производства поддается точному и полному учету. В этом случае заработная плата начисляется за количество и качество произведенной продукции в соответствии с установленными расценками. Расценка определяется путем деления дневной повременной ставки заработной платы работника соответствующей специальности и квалификации на дневную норму выработки.

На основе двух основных форм заработной платы (повременной и сдельной) формируются различные системы заработной платы: простая повременная, повременно-премиальная, простая сдельная, сдельно-премиальная, сдельно-прогрессивная, аккордная и др.

В основе организации заработной платы лежит тарифная система. Под тарифной системой понимается совокупность нормативов, определяющих уровень заработной платы и ее дифференциацию в зависимости от сложности, интенсивности и условий труда. Тарифная система включает в себя: тарифно-классификационные справочники, тарифную сетку с тарифными коэффициентами и тарифную ставку первого разряда.

*Тарифно-квалификационные справочники* используются для тарификации работ и присвоения тарифно-квалификационных разрядов. Они содержат требования к квалификации, теоретическим и практическим навыкам работников определенной профессии, занимающих ту или иную должность.

*Тарифная сетка* состоит из определенного количества тарифных разрядов и соответствующих им коэффициентов. Последние показывают, во сколько раз труд работников более высоких разрядов оплачивается выше труда работника первого разряда. В Республике Беларусь используется 18-разрядная тарифная сетка.

*Тарифная ставка первого разряда* – это установленный размер оплаты труда работника самой низкой квалификации – 1 разряда. Путем умножения тарифной ставки первого разряда на тарифный коэффициент соответствующего разряда определяется тарифная ставка любого работника, будь то простой рабочий или руководитель того или иного уровня.

В рыночной экономике имеет место дифференциация заработной платы, которая прежде всего обусловлена значительными различиями работников по квалификационно-образовательному уровню и профессиональной подготовке. Такая дифференциация имеет объективный характер, ибо она предполагает компенсацию затрат на подготовку работников более высокой

квалификации. Кроме того, она стимулирует рост профессионального мастерства, поощряет более сложные виды трудовой деятельности.

Для работника важное значение имеет величина заработной платы. Но более важным для него является ее покупательная способность, т.е. то, какое количество товаров и услуг он может приобрести на свою заработную плату. В связи с этим различают номинальную и реальную заработную плату. *Номинальная заработная плата* – это сумма денег, полученная работником. *Реальная заработная плата* – это количество товаров и услуг, которое может приобрести работник за свою номинальную заработную плату при данном уровне цен на товары и услуги. Ее величина зависит от номинальной заработной платы, индекса цен на потребительские товары и услуги, уровня прямых и косвенных налогов.

### **6.3 Рынок капитала и его структура. Инвестиции**

На рынке производственных ресурсов под капиталом как ресурсом понимают совокупность созданных экономических благ для их использования в процессе производства. Эти экономические блага получили название средств производства. Одна часть этих благ (здания, сооружения, машины, оборудование) – это капитальные блага длительного использования. Вторая их часть (сырье, материалы, топливо, энергоресурсы) потребляется в течение одного производственного цикла.

Предпринимателю, чтобы организовать и осуществлять производственную деятельность, необходим капитал как фактор производства, т.е. реальный капитал. Но для покупки необходимых средств производства требуются значительные денежные средства, которых у предпринимателя может и не быть. Поэтому он вынужден брать банковский кредит, т.е. он предъявляет спрос на денежный (финансовый) капитал. Этот денежный капитал предприниматель приобретает на рынке капитала.

Отсюда следует, что особенностью рынка капитала как разновидности рынка производственных ресурсов является то, что в зависимости от того, что выступает объектом рыночных сделок на данном рынке, он подразделяется на два функциональных типа: рынок физического или реального капитала и рынок денежного капитала. На первом рынке имеет место спрос на уже созданные капитальные блага (здания, сооружения, оборудование, сырье, т.е. средства производства), на втором – спрос на инвестиционные фонды (т.е. денежный капитал), необходимые для приобретения или создания капитала в физической форме. В данном случае спрос на денежный капитал не является спросом на деньги как таковые, ибо деньги сами по себе не используются в производственном процессе. Предприниматели «покупают» возможность использования денег для приобретения необходимых средств производства. В связи с этим различают рынок физического или реального капитала и рынок ссудного капитала.

Обладая денежными ресурсами (собственными или заемными) предприниматель обращается на *рынок физического капитала* с целью приобрести необходимые средства производства. После вовлечения их в

производственный процесс они становятся фактором производства. Физический капитал может приобретаться в собственность фирм или предоставляться им во временное пользование. В этом случае следует различать торговые сделки по поводу купли-продажи средств производства и аренду.

*Купля-продажа* средств производства определяется теми же законами, которые действуют и на других товарных рынках. Цена капитальных активов определяется в зависимости от спроса на них и их предложения.

*Аренда* представляет собой передачу имущества внаем собственником (арендодателем) фирме (арендатору) в исключительное пользование на определенный срок за вознаграждение (цена использования). При этом право собственности на объект аренды на весь срок действия договора сохраняется за арендодателем. Арендатору предоставляется лишь право временного пользования.

Организация предпринимательской деятельности, модернизация или расширение действующих производств требует значительных денежных средств. А поскольку собственных денежных средств, как правило, всегда недостаточно, то предприниматели (фирмы) вынуждены широко использовать для этих целей заемные финансовые средства. Эти заемные финансовые средства они «покупают» на рынке ссудного капитала (рынке кредитных ресурсов).

*Рынок ссудных капиталов* представляет собой совокупность взаимоотношений, где объектом сделки выступает денежный капитал и формируется спрос на него и его предложение.

Источниками ссудного капитала являются:

- 1) сбережения широких слоев населения;
- 2) временно свободные денежные средства предприятий (амортизация основного капитала; денежные средства, предназначенные на покупку сырья, выплату заработной платы; неиспользованная часть прибыли и др.).

Формой движения ссудного капитала, т.е. денежного капитала, предоставляемого в ссуду на условиях срочности, возвратности и платности является *кредит*.

*Заемщиками* на рынке ссудного капитала выступают предпринимательские фирмы, использующие заемные средства для финансирования покупок производственных зданий, новых станков и оборудования, индивидуальные потребители, которые берут займы средства для финансирования покупок товаров длительного пользования (автомобили, дома и др.).

Предприниматели чаще всего пользуются банковским кредитом. *Банковский кредит* – это кредит, предоставляемый банками в денежной форме. Пользуются предприниматели и *коммерческим кредитом*,

предоставляемым друг другу функционирующими предпринимателями в товарной форме с отсрочкой платежа.

В зависимости от длительности пользования кредиты подразделяются на краткосрочные (возврат в течение года) и долгосрочные.

Заемщики за использование ссудного капитала уплачивают кредитору ссудный процент. *Ссудный процент* – это цена, уплачиваемая собственнику денежного капитала за использование его средств в течение определенного периода времени. Ссудный процент выражается через ставку этого процента, которая определяется отношением годового дохода, полученного на ссудный капитал, ко всему ссудному капиталу, выраженная в процентах.

Ставка ссудного процента влияет как на спрос на заемные средства, так и на их предложение. Так, изменение ставки ссудного процента прежде всего влияет на принятие решений по инвестициям. *Инвестиции* – это затраты денежных средств на создание новых или увеличение действующих мощностей производственного или непроизводственного назначения с целью получения прибыли или социального эффекта. При более высокой ставке процента сокращается объем займов на инвестиции, и наоборот. Обусловлено это тем, что источником уплаты ссудного процента является прибыль, получаемая от использования ссудного капитала. И если, предположим, ожидаемая норма прибыли от дополнительного капитала составит 12%, то при ставке ссудного процента, равной 15%, фирме невыгодно будет расширять производство за счет заемных средств.

При принятии решения об инвестировании учитываются инфляционные процессы в экономике. В связи с этим различают номинальную и реальную ставку ссудного процента.

*Номинальная ставка* – это процентная ставка, рассчитанная в денежных единицах на момент предоставления займа. *Реальная ставка* процента – это процентная ставка с поправкой на инфляцию. Она равна номинальной ставке процента минус индекс роста цен в %. При принятии инвестиционного решения учитывается именно реальная ставка процента, а не номинальная.

#### **6.4 Рынок земли и его особенности. Земельная рента. Цена земли**

В различных видах хозяйственной деятельности используются земельные ресурсы. Под земельными ресурсами в данном случае понимаются не только земельные участки для сельскохозяйственного производства, строительства или других нужд, но также и недра земли, с имеющимися полезными ископаемыми, водные и лесные ресурсы. Поэтому земля является одним из основных факторов производства.

В рыночной экономике вовлечение земельных ресурсов в хозяйственный оборот опосредуется рынком. Обладая общими характерными чертами рынка, рынок земли, вместе с тем, отличается рядом особенностей:

а) земля является невозпроизводимым даром природы, количество которого строго ограничено. Общее количество земли, имеющейся в наличии в данной местности, регионе, стране фиксировано;



б) земля, в отличие от других факторов производства, статична, т.е. неперемещаемая (недвижима);

в) большинство сделок на данном рынке связано не с продажей земли, а с ее передачей в пользование на определенный срок, т.е. в аренду. В этом случае фактически продается не земля, а услуги земли, как фактора производства. Ведь исключительное право собственности остается за собственником земли. Арендатор же получает лишь право пользования землей на срок арендного соглашения, но за это он вынужден ежегодно платить действительному собственнику арендную плату.

Названные особенности определенным образом сказываются на формировании предложения услуг земли, как фактора производства и спроса на землю.

*Спрос на землю* складывается из спроса на земли сельскохозяйственного и несельскохозяйственного назначения. Спрос на земли сельскохозяйственного назначения предъявляют производители сельскохозяйственной продукции; строительные фирмы предъявляют спрос на земли под строительство жилья и объекты промышленного назначения; государственному сектору земли необходимы для строительства элементов социальной и производственной инфраструктуры (электростанций, аэропортов, дорог и др.).

Спрос на землю является производным от спроса на продукт, производимый с использованием услуг данного фактора. При этом спрос на земли лучшего качества (более плодородные или расположенные более выгодно) будет выше в силу большего эффекта, который получит пользователь при их эксплуатации.

Особенности *предложения земли* связаны с фиксированным ее количеством в масштабах региона или страны в целом. В силу этого предложение земли абсолютно неэластично по цене. Это значит, что даже при существенном росте цены на землю ее предложение не увеличится.

Ограниченность земли и ее нахождение в собственности отдельных социальных структур (государства, физических или юридических лиц) позволяет ее собственникам получать доход от владения данным фактором производства в виде *земельной ренты*. Владея земельным участком, ее собственник взимает плату с других лиц за их право пользоваться его собственностью. Поэтому земельная рента – это доход от земли, не требующий от его получателя предпринимательской деятельности. Именно уникальные условия предложения земли и других природных ресурсов, количество которых фиксировано, отличает ренту от других форм доходов собственников экономических ресурсов: заработной платы, процента и прибыли.

Земельные участки, используемые для производства сельскохозяйственной продукции, различаются по плодородию, климатическим условиям. Поэтому одинаковые по размеру земельные участки при равных вложениях капитала и труда имеют разную продуктивность, т.е. урожайность. И, как следствие этого, затраты на производство единицы

продукции будут неодинаковы. Однако рыночную цену единицы продукции будут определять затраты на ее производство именно на худшем по плодородию земельном участке, а не на лучшем или среднем. Дело в том, что лучших и средних по плодородию земельных участков недостаточно для удовлетворения потребности населения в сельскохозяйственной продукции. Поэтому, чтобы было выгодно использовать и худшие по плодородию земельные участки, рыночная цена должна компенсировать предпринимателю, который ее арендует, все его затраты и обеспечивать получение им нормальной прибыли. А это возможно только в том случае, когда в основе рыночных цен сельскохозяйственной продукции будут лежать затраты на производство единицы продукции на худших земельных участках.

Поскольку затраты на производство единицы продукции на худших по плодородию земельных участках лежат в основе рыночных цен, то предприниматели, использующие лучшие и средние по плодородию земельные участки, будут получать сверхприбыль в силу более низких затрат на производство единицы продукции. Но так как наличие этой сверхприбыли не является заслугой землепользователя, а обусловлено свойствами земли, то ее присваивает собственник земли в виде *дифференциальной ренты*.

Дифференциальная рента имеет место не только в сельскохозяйственном производстве, но и в добывающей промышленности в силу неодинакового содержания полезного вещества в руде, и в строительстве из-за различий в местоположении участков (в центре города или на его окраине).

Земля, поскольку приносит ее собственнику доход, является объектом купли-продажи и имеет цену. Цена земли прежде всего зависит от величины дохода, который она приносит ее собственнику. Чем больше доход, тем выше цена. Этот доход собственник земли получает в форме арендной платы, которая состоит из ренты и других платежей (за пользование постройками и насаждениями, находящимися на данном участке). Другим фактором, влияющим на цену земли, является ставка процентов по вкладам. Дело в том, что покупатель земли при прочих равных условиях будет заинтересован приобрести ее только в том случае, если эта земля будет приносить ему доход в виде арендной платы не меньший, чем процент, который он получил бы на свой банковский вклад. Иначе покупка земли ему невыгодна.

Таким образом, цена земли прямо пропорциональна величине арендной платы, приносимой данным участком земли и обратно пропорциональна ставке процента по вкладу (депозиту):

$$P = \frac{\text{арендная плата}}{z \text{ ставка \% по вкладу}} \times 100\%. \quad (6.1)$$

## ТЕМА 7 ОСНОВНЫЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ И МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕСТАБИЛЬНОСТЬ

### 7.1 Национальная экономика и ее структура. Открытая и закрытая экономика

Под *национальной экономикой* понимается исторически сложившаяся в рамках определенных территориальных границ экономическая система, взаимосвязанная совокупность отраслей, видов деятельности и территориальных комплексов, охватывающая все сложившиеся формы общественного хозяйства.

Национальная экономика состоит из множества независимых единиц: миллионов домашних хозяйств и тысяч предприятий и фирм, объединенных в единую систему экономическими взаимоотношениями, выполняющих определенные функции в системе общественного разделения труда, производящих и потребляющих товары и услуги. Важную роль в национальной экономике играет государство, которое определенными политическими и экономическими инструментами влияет на экономику.

Как сложное образование, национальная экономика имеет свою структуру.

*Структура национальной экономики* представляет собой устойчивые количественные соотношения между ее различными составными частями. В зависимости от критерия классификации различают воспроизводственную, социальную, отраслевую, территориальную структуры национальной экономики.

По критерию характера и видов осуществляемой хозяйственной активности выделяют *воспроизводственную структуру* национальной экономики, состоящей из домашних хозяйств, предприятий (фирм) и государства.

В основу выделения *социальной структуры* экономики положены отношения собственности. В соответствии с этим критерием выделяют два крупных сектора, т.е. совокупности социально-экономических единиц, объединенных определенными социально-экономическими отношениями: государственный и частный.

*Отраслевая структура* национальной экономики представлена совокупностью отраслей, т.е. качественно однородных групп хозяйственных единиц, выпускающих однотипную по видам и назначению продукцию, применяющих сходные технологические процессы, независимо от их территориального расположения.

*Территориальная структура* определяется делением национальной экономики на экономические районы.

**Проблема сбалансированности национальной экономики.** Национальная экономика – достаточно сложное образование, имеющее разветвленную структуру. В силу этого между отдельными ее элементами устанавливаются определенные *макроэкономические пропорции*, т.е. количественные соотношения между различными подразделениями и

сферами производства, отраслями, территориально-производственными единицами национальной экономики.

Различают следующие виды макроэкономических пропорций:

– общеэкономические – между производством и потреблением, потреблением и накоплением и др.;

– межотраслевые – между отраслями промышленности, между сельским хозяйством и промышленностью и др.;

– внутриотраслевые – между взаимосвязанными производствами внутри одной отрасли: между выпуском чугуна и стали в металлургии, между растениеводством и животноводством в сельском хозяйстве и др.;

– территориальные – общеэкономические, меж- и внутриотраслевые в границах одной территории;

– межгосударственные – между государствами на основе международного разделения труда.

Различают также натурально-вещественные (например, между производством стали и чугуна, сахарной свеклы и сахара и т.д.) и стоимостные пропорции (например, между доходами населения и производством предметов потребления).

Каждая национальная экономика стремится к наиболее полному удовлетворению частных и общественных потребностей при наименьших затратах имеющихся ресурсов. А это возможно при достижении *сбалансированности экономики*, обозначающей обеспечение равновесия (соответствия) между взаимосвязанными отраслями и производствами, объемами производимых экономических благ и потребностью в них. Ведь если достигается соответствие между объемами производства тех или иных экономических благ и потребностью в них, то экономика имеет возможность больше произвести необходимых благ из имеющихся ресурсов, не допуская омертвления этих ресурсов в виде запасов нереализованной продукции. В конечном итоге это позволит полнее удовлетворять разнообразные потребности, снизив затраты ресурсов на производство единицы продукции.

Основу сбалансированности составляет пропорциональность. Но макроэкономические пропорции подвижны и динамичны. Они складываются и изменяются под действием НТП, избранного направления (экстенсивного или интенсивного) экономического роста, изменения потребностей общества и других факторов. В силу этого постоянно существует проблема достижения оптимальной сбалансированности экономики, которая в разных экономических системах решается по-разному.

В современной смешанной экономике сбалансированность достигается, с одной стороны, функционированием рынка (через механизм спроса и предложения), с другой стороны, деятельностью правительства путем сознательного перераспределения части ресурсов (через налогообложение) с целью осуществить значительные изменения в структуре национального

производства. Следует подчеркнуть, что выбор структуры производства служит детерминантой будущих производственных возможностей.

Успешное развитие национальной экономики любой страны невозможно без экономических взаимоотношений с другими национальными экономиками. Обусловлено это существенными различиями стран в обеспеченности природными ресурсами, в почвенно-климатических условиях, в уровне развития производительных сил, в технической оснащенности и используемых технологиях. И, как следствие этого, ни одна национальная экономика не может развиваться сама по себе, без взаимоотношений с другими национальными экономиками, т.е. существовать как закрытая экономика.

*Закрытая экономика* – это экономика, все резиденты которой не совершают сделок с внешним миром. *Открытая экономика* – это экономика, все резиденты которой совершают сделки с внешним миром. В чистом виде закрытой и открытой экономики не существует. В каждой стране имеются определенные ограничения на сделки с внешним миром. Поэтому речь может идти лишь о степени открытости экономики.

## **7.2 Валовой внутренний продукт и методы его расчета**

Для измерения результатов функционирования национального производства используются различные макроэкономические показатели: валовой внутренний продукт, чистый национальный продукт, национальный доход.

*Валовой внутренний продукт (ВВП)* – это рыночная стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных на территории данной страны в течение года. ВВП оценивает выпуск продукции, созданной факторами производства, внутренними для данной экономики, независимо от того, кто ими владеет. Здесь используется так называемый территориальный принцип учета.

ВВП позволяет оценить общие результаты экономической деятельности всех субъектов страны и избежать при этом повторного счета. Для того, чтобы не допустить двойного счета, т.е. не учитывать одну и ту же продукцию дважды, а то и больше раз, при оценке ВВП учитывают стоимость только конечной продукции и не учитывают промежуточный продукт. *Конечными товарами и услугами* являются те, которые окончательно покинули сферу производства и приобретаются в течение года для конечного потребления (либо для личного, либо для инвестирования, либо для государственных нужд, либо для экспорта). *Промежуточные товары и услуги* – это товары и услуги, которые приобретаются с целью их последующего использования в производственном процессе. Таковыми для тракторного завода, например, являются: металл, пластмассы, электроэнергия, шины, моторы, подшипники и другие комплектующие, получаемые заводом от других предприятий.

**Методы расчета величины национального продукта.** Существуют три метода расчета величины национального продукта: производственный метод, расчет по конечному использованию (по расходам) и метод учета

доходов субъектов хозяйствования национальной экономики (распределительный).

ВВП по *производственному методу* определяется как сумма добавленных стоимостей всех производителей данной страны плюс чистые косвенные налоги. *Добавленная стоимость* в денежном выражении – это стоимость, созданная в процессе производства на данном предприятии и отражающая реальный вклад предприятия в создание стоимости конкретного продукта. Она равна разности между стоимостью продукции, произведенной фирмой, и стоимостью промежуточной продукции, т.е. стоимостью сырья, материалов, комплектующих изделий, купленных и использованных фирмой для производства данной продукции. Добавленная стоимость включает в себя амортизацию, заработную плату и прибыль.

*Чистые косвенные налоги* представляют собой разницу между суммой всех косвенных налогов на производство и импорт, включенных в цену продукции и уплаченных предприятиями в госбюджет, и субсидиями (некомпенсируемыми выплатами из госбюджета) на производство и импорт, полученными ими от государства.

ВВП (*GDP*) по *методу конечного использования* или по расходам рассчитывается как сумма расходов всех тех, кто приобрел созданный в данном году ВВП. Это расходы домашних хозяйств, фирм, государства и иностранных экономических субъектов на приобретение товаров и услуг, предназначенных для конечного использования (конечного потребления и накопления). ВВП в этом случае включает:

- 1) расходы на личное потребление (или личные потребительские расходы) –  $C$ ;
- 2) валовые внутренние инвестиции частного сектора –  $I_g$ ;
- 3) государственные закупки товаров и услуг –  $G$ ;
- 4) чистый экспорт (разница между экспортом и импортом) –  $X_n$ .

Суммируя вышеназванные статьи расходов, мы получаем количество купленной, а, следовательно, произведенной и поставленной в готовом виде на рынок продукции, т.е.

$$GDP = C + I_g + G + X_n. \quad (7.1)$$

То, что расходуется потребителями на приобретение товаров и услуг, получают в виде доходов те, кто участвовал в их производстве. Сумма всех разнообразных доходов, полученных владельцами факторов производства, которые использовались в создании ВВП, есть *валовой внутренний доход (ВВД)*.

В валовом внутреннем доходе суммируются такие доходы, как:

- 1) доходы от трудовой деятельности наемных работников – заработная плата и дополнительные выплаты;
- 2) денежные рентные доходы;
- 3) чистый процент на ссудный капитал;
- 4) прибыли корпораций;
- 5) доходы самостоятельно занятых.

Чтобы получить показатель ВВП по *распределительному методу*, к перечисленным пяти видам факторных доходов следует добавить:

б) отчисления, связанные с потреблением основного капитала (амортизацию);

7) косвенные налоги, т.е. налоги, включаемые в цену товара или услуги.

### **7.3 Номинальный и реальный ВВП. Индексы цен**

Стоимость конечной продукции, произведенной на территории страны за год, измеренная (рассчитанная) в ценах этого года, называется *номинальным ВВП*. Номинальный ВВП может изменяться либо вследствие изменения физического объема производства (количества произведенных товаров и услуг), либо вследствие изменения цен. При этом определить, какой из двух факторов привел к увеличению национального продукта, без соответствующей корректировки невозможно. Для того, чтобы сопоставить объемы производства разных лет, следует учитывать изменение цен (их рост или снижение). Поскольку в экономике действуют миллионы цен и анализировать экономическую ситуацию на основе всех этих цен невозможно, экономисты используют для анализа показатель среднего уровня цен в экономике. *Средний уровень цен, или просто уровень цен* – это средневзвешенная цена различных товаров и услуг в экономике, при этом более значимые товары имеют и большие веса. Уровень цен обычно измеряется при помощи индекса цен. *Индекс цен* – отношение стоимости определенного набора товаров и услуг (рыночной корзины) в данном периоде к стоимости того же самого набора в определенном базовом периоде, выраженное в процентах.

Для корректировки текущего, или номинального ВВП, с учетом изменения цен используют так называемый *дефлятор*, или индекс цен ВВП. В процессе дефлирования получают показатель реального ВВП.

$$\text{Реальный ВВП} = \frac{\text{номинальный ВВП}}{\text{индекс цен ВВП (с сотыми долями)}} \quad (7.2)$$

*Реальный ВВП* – это стоимость всех произведенных в экономике товаров и услуг за данный год, исчисленная в ценах фиксированного базового года.

### **7.4 Инфляция: понятие, причины, формы. Социально-экономические последствия инфляции**

Оптимальным и желаемым для любой национальной экономики является обеспечение макроэкономической стабильности, которая характеризуется сбалансированными и устойчивыми темпами развития экономики (увеличением реального ВВП), стабильностью цен и высоким уровнем занятости. Однако достижение такого состояния, как показывает исторический опыт, является для экономики скорее желаемым явлением, чем достижимым. Ведь любая национальная экономика находится в постоянном движении, и на ход экономических процессов влияет множество различных и разнонаправленных факторов, в том числе и много случайных. Поэтому

пропорции и взаимосвязи в экономике постоянно изменяются и преобразуются как во времени, так и в пространстве. В связи с этим пропорциональность и сбалансированность в экономике осуществляется лишь как тенденция, а макроэкономическая стабильность является идеальным, но никогда не достигаемым состоянием экономики.

Для развивающейся национальной экономики характерно постоянное отклонение от равновесного состояния, т.е. *макроэкономическая нестабильность*, которая проявляется в существовании инфляции и безработицы, в неравномерном, циклическом развитии экономики.

*Инфляция* – это сложное многофакторное явление, характеризующее нарушения воспроизводственного процесса и присущее экономике, использующей бумажно-денежное обращение. Проявляется она в повышении общего уровня цен в стране.

**Причины инфляции.** Причины инфляции многочисленны и разнообразны. Назовем основные из них:

1) превышение государственных расходов над доходами, т.е. бюджетный дефицит и необходимость его покрытия то ли посредством денежной эмиссии, то ли за счет займов правительства. Это ведет к превышению общего спроса на товары и услуги над их предложением, обуславливая тем самым рост цен;

2) несовершенство конкуренции, монополизация рынков, создающая возможность для производителей сокращать предложение и повышать цены;

3) денежная политика центрального банка, ведущая к увеличению денежной массы в стране и появлению избыточной, необеспеченной товарами массы денег;

4) неверные действия правительства в сфере налогообложения, сдерживающие инвестиционные процессы в экономике и тормозящие рост производства и продаж;

5) милитаризация экономики вызывающая увеличение бюджетных расходов, поглощение материальных и интеллектуальных ресурсов, рост платежеспособного спроса со стороны занятых в военно-промышленном комплексе;

6) внешнеэкономические факторы: отрицательное сальдо платежного и внешнеторгового балансов, неблагоприятная конъюнктура на мировых рынках.

Для количественной оценки инфляционных процессов используют индексы цен (прежде всего индекс потребительских цен). Уровень инфляции определяют путем сравнения индекса цен текущего периода с индексом цен некоторого базового периода.

$$\text{Уровень инфляции} = \frac{\text{ИПЦ текущего года} - \text{ИПЦ базового года}}{\text{ИПЦ базового года}} \cdot 100\% \quad (7.3)$$



**Типы и формы инфляции.** Выделяют два типа инфляции: открытую инфляцию и скрытую (подавленную) инфляцию.

*Открытая инфляция* разворачивается на рынках, где действуют свободные цены и она характеризуется ростом общего уровня цен. В зависимости от темпов роста цен выделяют следующие виды инфляции:

а) *ползучая или умеренная инфляция*, когда темпы роста составляют 5-10% в год;

б) *галопирующая инфляция*, при которой ежегодный рост цен достигает нескольких десятков процентов;

в) *гиперинфляция*, когда рост цен составляет от нескольких сотен до нескольких тысяч процентов в год.

*Скрытая (подавленная) инфляция* возникает в ситуации, когда государство устанавливает тотальный административный контроль над ценами и доходами, замораживая их на определенном уровне. Инфляция как таковая не ликвидируется: избыточный спрос остается и имеет место устойчивый товарный дефицит. Для преодоления дефицита вводятся нормирование и карточная система.

В зависимости от факторов, порождающих инфляцию, различают инфляцию спроса и инфляцию предложения.

*Инфляция спроса* порождается избыточным совокупным спросом, за которым не успевает производство. Поэтому спрос на товары и услуги не может быть удовлетворен в результате недостатка предложения как в целом по экономике, так и на уровне отраслей то ли из-за отсутствия производственных мощностей и нехватки ресурсов, то ли в связи с отсутствием возможности прибегнуть к импорту. Избыточный спрос в этих условиях приводит к росту общего уровня цен. Избыточный совокупный спрос по сравнению с совокупным предложением может быть обусловлен увеличением денежной массы в обращении, ростом незаработанных доходов, ростом госзакупок и спроса из-за границы, снижением «склонности к сбережениям» и т.п.

*Инфляция предложения* имеет место тогда, когда повышение цен вызывается не ростом спроса, а сокращением предложения в связи с повышением средних издержек на единицу продукции. Повышение издержек может быть вызвано ростом цен на сырье и энергоносители, повышением заработной платы и др. Рост издержек на единицу продукции сокращает прибыль производства и ведет к уменьшению совокупного предложения, что, в свою очередь, приводит к росту общего уровня цен.

Инфляция с точки зрения соотношения роста цен по различным товарным группам, т.е. по степени синхронности инфляционных процессов, делится на сбалансированную и несбалансированную. При *сбалансированной инфляции* происходит одновременный рост цен на различные группы товаров, а при *несбалансированной инфляции* имеет место неравномерный, скачкообразный рост цен на отдельные товарные группы.

В зависимости от степени предвидения (предсказуемости) выделяют ожидаемую и неожиданную инфляции. *Ожидаемая инфляция* может предсказываться, прогнозироваться правительством и предвидеться населением. *Неожиданная инфляция* возникает неожиданно, стихийно и характеризуется внезапным скачком цен.

**Социально-экономические последствия инфляции.** Рост цен обычно ассоциируется с высокой занятостью. Умеренная инфляция ведет к временному оживлению экономики. Но если каждый рост цен становится сигналом к росту заработной платы и, соответственно, издержек, что в свою очередь вызывает дальнейший рост цен, то возникает и раскручивается инфляционная спираль «цены – заработная плата – издержки – цены». Умеренная, ползучая инфляция, нарастая, грозит превратиться в гиперинфляцию. Гиперинфляция может обусловить экономический крах: расширяется не производственная, а спекулятивная деятельность. Предприятия накапливают сырье и готовую продукцию в ожидании будущего повышения цен. Капитал вкладывается не в инвестиционные товары, а в непроизводительные материальные ценности – золото, недвижимость. Начинается «бегство от денег». Деньги фактически теряют свою ценность и перестают выполнять свои функции. Гиперинфляция приводит к обесцениванию национальной валюты, что наносит «вещественный урон» национальной экономике, так как для поддержания торгового баланса необходимо резко увеличивать объем экспорта (прежде всего сырьевых товаров). Непредвиденная инфляция произвольно перераспределяет доходы в ущерб получателям фиксированного дохода, кредиторам и владельцам сбережений. Реальная заработная плата постоянно отстает от инфляционного роста цен на товары и услуги. Усиливается социальная напряженность в обществе.

### **7.5 Цикличность экономического развития. Экономический цикл и его фазы**

Анализ динамики реального ВВП за достаточно длительный период времени (например, за 100 – 150 лет) показывает, что характерной особенностью современного развития в мире является экономический рост. *Экономический рост* имеет место, когда увеличивается (от года к году) общий объем производства товаров и услуг. В растущей экономике с каждым годом появляется все больше рабочих мест и устанавливается более высокий уровень жизни.

Однако этот рост проявляется лишь как общая тенденция к расширению производства и прокладывает себе путь через колебания темпов экономического роста, неравномерность функционирования национальных экономик. Развитие экономики всегда сопровождается периодическим чередованием периодов подъема, спада, застоя. А поскольку это чередование носит перманентный характер, то такая форма экономического развития называется цикличностью. *Цикличность* – это форма движения, которая

отражает его неравномерность и характеризуется повторяющимися на протяжении ряда лет подъемами и спадами экономической активности.

В экономической теории пока отсутствует интегральная теория цикличности экономического развития, и экономисты различных направлений концентрируют свое внимание на разных причинах цикличности. Поэтому существует множество объяснений причин цикличности экономического развития, которые подразделяются на внешние и внутренние.

К *внешним причинам* относят: войны, революции и другие политические потрясения; освоение новых территорий и связанную с этим миграцию населения; возникновение пятен на солнце, которые ведут к неурожаю и общему экономическому спаду; волны научно-технического прогресса, дающие экономической системе импульс для движения и др.

К *внутренним причинам*, находящимся внутри экономической системы, относят: нарушения в сфере денежного обращения, сбои в функционировании рыночного механизма в результате неумелого государственного вмешательства в экономические процессы, колебания потребительского и инвестиционного спроса, износ и старение основных производственных фондов и др.

Несомненно, что названные причины влияют на деловую активность субъектов экономики и, соответственно, на динамику экономического развития. Однако правильнее будет считать, что такое крупномасштабное явление, как цикличность развития экономики не может быть обусловлено действием одного какого-либо фактора. Ведь национальная экономика является очень сложным образованием, результативность функционирования которого зависит от огромного числа разнообразных факторов, как внутренних, так и внешних. Поэтому, скорее всего, цикличность развития экономики происходит под воздействием целого ряда факторов, синтеза внутренних и внешних причин (факторов), взаимодействие которых и может ее спровоцировать, обуславливая те или иные изменения в объемах совокупного спроса и совокупного предложения и, соответственно, в темпах экономического развития.

В основе цикличности экономического развития лежит экономический цикл. *Экономический цикл* (деловой цикл, или цикл экономической конъюнктуры) – это периодически наступающее расширение (подъем) или сокращение (спад) реального объема производства на фоне среднего экономического роста (общей тенденции роста). Продолжительность экономического цикла характеризуется периодом времени между двумя одинаковыми состояниями экономической конъюнктуры и хотя каждый цикл индивидуален, ни один не похож на другой и в разных циклах экономические показатели изменяются по-разному, испытывая большие или меньшие колебания, тем не менее, все циклы имеют много общего. Этим общим

является то, что «классический» деловой цикл имеет четыре фазы, которые называются фазами делового цикла.

Графически экономический цикл может быть представлен следующим образом (рисунок 7.1).

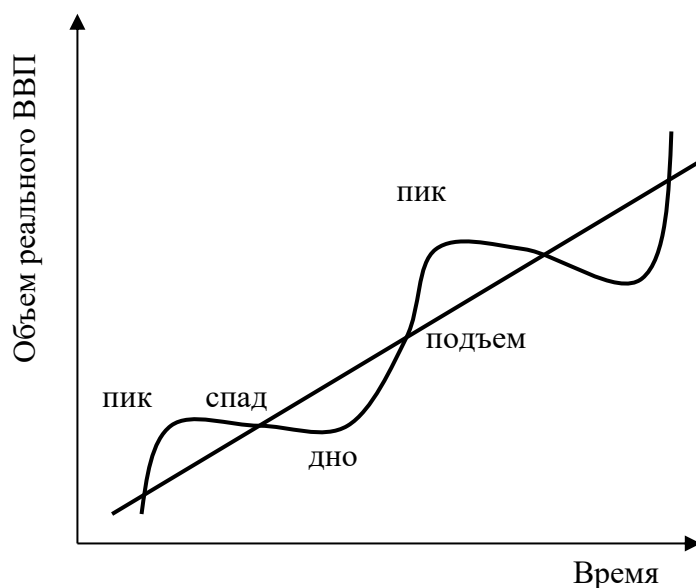


Рисунок 7.1 – Экономический цикл

**Фазы экономического цикла.** Отсчет делового цикла начнем с точки, называемой *пиком*, или *вершиной цикла*, в которой реальный объем национального производства достигает максимального уровня (для данного временного отрезка). За пиком производственной активности начинается *спад*. Во время спада объем производства падает и достигает своей нижней точки, называемой *дном делового цикла*. После прохождения дна объем производства вновь начинает возрастать, отмечая этим начало фазы *подъема*. Подъем продолжается вплоть до того момента, когда реальный объем производства достигает своего нового максимального значения, после чего волна сжатия (спада) начинает новый цикл.

В ходе делового цикла четко прослеживаются два этапа развития рыночной экономики: подъем и кризис. Подъем экономики начинается с оживления деловой активности в форме заключения новых контрактов, сокращения безработицы, расширения потребительского спроса. В результате этих процессов происходит увеличение объемов производства товаров и услуг, которое постепенно нарастает. Для этого периода характерны рост занятости, цен, расширение денежного обращения, рост заработной платы, процента, прибыли.

Быстрое расширение производства приводит в определенный момент к превышению предложения над спросом. Возникающее перепроизводство влечет за собой сокращение деловой активности. Резкий спад производства можно определить как кризис, характеризующийся снижением деловой активности, падением производства, банкротством и остановкой

производственных предприятий, ростом безработицы, сокращением доходов (заработной платы, процента и прибыли), сокращением инвестиций.

За спадом, как правило, следует период депрессии, который характеризуется застойным состоянием хозяйства, слабым спросом на товары и услуги, значительной недозагрузкой производственных мощностей, высоким уровнем безработицы. В этот период хозяйственная жизнь постепенно приспосабливается к сложившимся условиям и потребностям. Производители, стремясь уменьшить товарные запасы и оживить производство, расширяют коммерческое кредитование в товарной форме, обновляют ассортимент производимой продукции. Государство, осуществляя стабилизационную политику, помогает экономике «выбраться со дна». Постепенно начинается новый подъем.

В зависимости от причин и длительности протекания выделяют следующие основные разновидности циклов:

1) *краткосрочные циклы* продолжительностью 2 – 4 года, получившие название циклы Д. Китчина. Причиной этих циклов экономисты считают колебание мировых запасов золота, влияние денежного обращения на состояние национального производства;

2) *среднесрочные циклы* (7 – 12 лет). Причиной этих циклов одни специалисты называют кредитную сферу (Р. Жугляр), другие – периодическое обновление основного капитала (К. Маркс);

3) *«строительные циклы»*, продолжительностью 16 – 25 лет, связанные с периодичностью обновления жилищного фонда и производственных помещений (С. Кузнец);

4) *долгосрочные циклы* (48 – 55 лет), известные как «длинные волны Кондратьева». Эти циклы обусловлены закономерностями накопления и обновления научных знаний, переходом от одного технологического способа производства к другому.

## **7.6 Безработица и ее типы. Экономические издержки безработицы**

С циклическими колебаниями в экономике тесно связана динамика уровня занятости. Во время спадов занятость сокращается, растет безработица. В периоды подъемов и роста экономической активности безработица уменьшается. При этом безработица влечет за собой большие экономические и социальные издержки. Отсюда возникает проблема занятости и безработицы в национальной экономике.

Статистика безработицы относит любого человека к одной из трех групп:

- 1) работающие (занятые);
- 2) безработные;
- 3) находящиеся вне состава совокупной рабочей силы.

Для того, чтобы определить уровни занятости и безработицы, прежде всего, следует определить часть населения, находящуюся вне совокупной рабочей силы. Сюда относятся дети, не достигшие 16-летнего возраста, лица,

находящиеся в специальных учреждениях, лица, выбывшие из состава совокупной рабочей силы (домохозяйства, пенсионеры, студенты и др.).

Вторую часть населения можно определить как совокупную рабочую силу. В эту группу входят все лица, которые могут и хотят работать. Рабочая сила состоит из занятых и безработных. *Занятость* – это любой вид деятельности граждан, не запрещенный законом, и приносящий им доходы. К *безработным* относятся лица, способные и желающие работать, но в данный момент неработающие и активно ищущие работу.

Учет вышеназванных категорий позволяет рассчитать *уровень безработицы*, как отношение числа безработных к численности совокупной рабочей силы.

$$\text{Уровень безработицы} = \frac{\text{численность безработных}}{\text{численность совокупной рабочей силы}} \cdot 100\% \quad (7.4)$$

**Типы безработицы.** Безработица как сложное экономическое явление поддается классификации. Прежде всего, различают два основных типа безработицы: добровольную и вынужденную. В зависимости от причин ее возникновения выделяют фрикционную, структурную и циклическую безработицу.

*Фрикционная безработица* – это временная, добровольная безработица, связанная с поиском или ожиданием работы. Она возникает при перемене рабочего места (переход с одной работы на другую, изменение места жительства и т.п.) или при смене «этапов жизненного пути» (поиск работы после окончания учебного заведения, службы в армии). Поскольку данный вид безработицы связан со стремлением работника отыскать работу, соответствующую его способностям и склонностям, то благодаря этому решается проблема рационального распределения трудовых ресурсов.

*Структурная безработица* связана со структурными сдвигами в национальном производстве, обусловленными научно-техническим прогрессом, появлением новых технологий, изменением структуры спроса на продукцию тех или иных производств. Под воздействием изменения спроса сокращаются или закрываются неперспективные производства. Поэтому одни профессии становятся менее востребованными или вообще «устаревшими», в то время как спрос на другие профессии, включая новые, ранее не существовавшие, увеличивается.

Разновидностью структурной безработицы является так называемая *технологическая безработица*, обусловленная автоматизацией производства, заменой трудоемких процессов производства машинным трудом.

Таким образом, структурная безработица – это безработица среди тех, чьи профессиональные, трудовые навыки устарели или оказались невостребованными на рынке труда из-за структурных сдвигов в экономике. А поскольку структурные сдвиги в экономике происходят постоянно, постольку всегда имеется определенное число людей, которые

высвобождаются из производства и ищут работу. Структурная безработица является вынужденной и имеет более долговременный характер, поскольку получение работы для таких безработных связано с профессиональной переподготовкой, нередко сопровождающейся сменой места жительства.

Безработица фрикционного и структурного типов существует всегда, как в благополучные, так и в неблагоприятные периоды экономического развития. Поэтому вместе они составляют так называемую *естественную безработицу*. Показателем, характеризующим ее величину, является уровень естественной безработицы. В современной рыночной экономике уровень этой безработицы составляет примерно 5-6%.

Уровень безработицы не всегда остается в пределах своего «естественного значения». В моменты, когда экономическая система проходит этапы подъема и спада, уровень безработицы изменяется. Разность между фактической величиной безработицы, зарегистрированной в данный период времени, и величиной естественной безработицы, называется *циклической безработицей*. Циклическая безработица возникает в условиях циклического спада производства и обусловлена она сокращением совокупного спроса на товары и услуги. На фазе подъема спрос на рабочую силу возрастает и циклическая безработица сокращается и может полностью исчезнуть. Когда отсутствует циклическая безработица, то говорят, что экономика функционирует в режиме *полной занятости*.

Наряду с рассмотренными типами безработицы выделяют также скрытую безработицу. *Скрытая безработица* – это реально существующая незаметная безработица, которая имеет место тогда, когда число работников на предприятии превышает объективно необходимое. Скрытой она является потому, что работник числится в штате предприятия и имеет рабочее место, но работает он либо неполный рабочий день или неделю, либо находится в вынужденном отпуске по инициативе администрации без сохранения заработной платы.

**Социально-экономические последствия безработицы.** Социально-экономические последствия безработицы неоднозначны. С одной стороны, она дисциплинирует занятых работников, оптимизирует структуру совокупного работника, способствует рационализации занятости. С другой стороны, она влечет за собой значительные экономические потери и негативные социальные последствия. Согласно закону Оукена (Okun's law), если фактический уровень безработицы превышает свой естественный уровень на 1%, то отставание объема ВВП от потенциально возможного уровня составляет около 2,5%. Т.е. экономика не дополучает продукт, который мог бы быть создан, если бы система работала на границе своих производственных возможностей.

Кроме чисто экономических потерь безработица несет с собой и тяжелые социальные последствия: сокращаются доходы трудящихся и падает

уровень жизни; длительная безработица приводит к утрате социального статуса; растет преступность и другие негативные социальные явления.

Поскольку безработица порождает негативные социально-экономические последствия, борьба с ней является одной из приоритетных задач государства. Эта борьба осуществляется посредством разработки и реализации государственных программ по регулированию занятости населения. Эти программы включают в себя следующие меры:

- 1) содержание и развитие служб занятости;
- 2) профессиональная подготовка и переподготовка незанятого населения;
- 3) содействие предпринимательству и самозанятости как источником создания новых рабочих мест;
- 4) создание новых рабочих мест за счет средств бюджета и др.

## **ТЕМА 8 МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ НА ТОВАРНОМ РЫНКЕ**

### **8.1 Компоненты совокупного спроса**

Развитие национальной экономики, как было выявлено в предыдущей теме, характеризуется нестабильностью с присущими ей инфляцией и безработицей. В силу этого важнейшей проблемой экономического развития является проблема обеспечения устойчивого развития экономики страны. Решение этой проблемы возможно лишь на основе достижения макроэкономического равновесия на товарном рынке, то есть обеспечение соответствия между объемом производства экономических благ и объемом их потребления или, иначе говоря, между совокупным предложением и совокупным спросом. При этом под *совокупным предложением* понимается объем экономических благ, произведенных национальной экономикой и предлагаемых для продажи. *Совокупный спрос* – это общий спрос со стороны всех субъектов национальной экономики и других стран на экономические блага национального производства.

Объем выпуска экономических благ и, соответственно, совокупного предложения непосредственно зависит от количества факторов производства и от используемых производственных технологий. Но, так как экономические блага производятся для продажи, то важнейшим фактором, определяющим объемы их производства, а соответственно и уровень занятости людей, являются совокупные расходы на приобретение произведённых экономических благ, или совокупный спрос. Под совокупными расходами понимают общую сумму расходов всех субъектов национальной экономики и других стран. Совокупные расходы складываются из расходов:

- 1) домашних хозяйств на приобретение потребительских товаров;
- 2) фирм (бизнеса) на приобретение инвестиционных товаров и услуг;
- 3) государства на покупку товаров и услуг (госзакупки) для финансируемых из бюджета следующих сфер экономики: здравоохранение,



образование, наука и культура, оборона и безопасность, строительство объектов инфраструктуры и т.д.;

4) экономических субъектов других стран на покупку отечественных товаров и услуг.

Совокупные расходы формируют совокупный спрос на национальные экономические блага. А так как экономические блага производятся для продажи, то именно совокупный спрос, его объём составляет основу экономической активности хозяйствующих субъектов и его динамика определяет динамику объёмов выпуска экономических благ.

## 8.2 Потребление и сбережение домашних хозяйств, и их влияние функции

Потребление, с физиологической точки зрения, представляет собой процесс использования нужных материальных и нематериальных благ с целью удовлетворения потребностей. Если подходить к потреблению с количественной точки зрения, то это количество товаров и услуг, приобретённых и потреблённых в течении определённого периода времени.

В стоимостном выражении *потребление* ( $C$ ) – это сумма денежных средств, которое тратится населением на покупку необходимых товаров и услуг. Источником денежных средств на эти цели является часть располагаемого дохода домохозяйств ( $Yd$ ), т.е. дохода после уплаты налогов. Потребительские расходы населения является главной составляющей совокупного спроса, на долю которого приходится около  $2/3$  всего объёма совокупного спроса. Вторая часть располагаемого дохода, которая не потребляется, составляет *сбережения* ( $S$ ).

Мотивами сбережений домашних хозяйств могут быть:

1) покупка дорогостоящих товаров длительного пользования (квартира, автомобиль и т.д.);

2) накопления на случай непредвиденных обстоятельств (болезнь, несчастный случай, потеря работы, уменьшение доходов и т.д.);

3) обеспечение в старости;

4) обеспечение детей в будущем;

5) стремление иметь дополнительный доход в виде процента и др.

Не исключена, конечно, ситуация, когда домохозяйства весь свой располагаемый доход будут тратить на потребление. В этом случае  $C = Yd$ . Графически эта ситуация может быть представлена в виде биссектрисы угла начала координат (рисунок 8.1). Однако в реальности домохозяйства предпочитают только часть своего дохода потреблять, сберегая вторую часть. Взаимосвязь располагаемого дохода и потребления выражается в виде функции потребления:

$$C = Ca + C(Yd), \quad (8.1)$$

где  $Ca$  – уровень потребления домашних хозяйств при располагаемом доходе равном нулю. Это так называемое автономное потребление. Оно

существует за счет ранее сделанных сбережений, продажи активов домохозяйств или различных займов;

$C(Yd)$  – величина располагаемого дохода, используемого на потребление.

С учетом автономного потребления функция потребления графически будет иметь следующий вид:

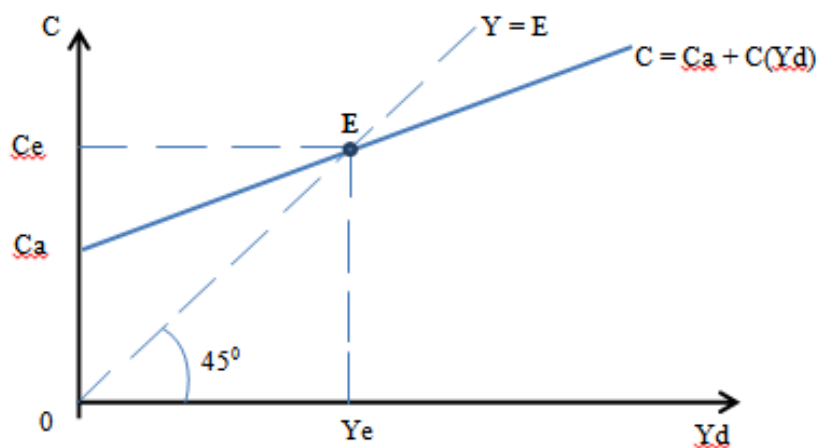


Рисунок 8.1 – Функция потребления

Потребление и сбережения зависят от величины располагаемого дохода. Когда доход равен нулю или недостаточен, имеет место автономное потребление. С ростом располагаемого дохода автономное потребление домохозяйств сокращается и исчезает (точка  $E$ ). В этой точке объем потребления равен величине располагаемого дохода (точка  $Y_e$ ). Когда располагаемый доход был меньше объема  $Y_e$ , он полностью использовался на потребление. Когда же он становится больше объема  $Y_e$ , потребление оказывается меньше располагаемого дохода, поскольку часть его (выше линии  $C$ ) сберегается. Это значит, что располагаемый доход домашних хозяйств при достижении определенной величины, распадается на две части: одна часть потребляется, а вторая – сберегается. Отсюда следует, что объем потребления и сбережения непосредственно зависит от величины располагаемого дохода и от пропорции, в которой он делится на потребление и сбережение.

Пропорция, в которой располагаемый доход делится на потребление и сбережение, зависит от средней склонности домохозяйств к потреблению и сбережению. Доля располагаемого дохода, идущая на потребление, называется *средней склонностью к потреблению (APC)*, а доля располагаемого дохода, которую домохозяйства сберегают, называется *средней склонностью к сбережению (APS)*. Рассчитываются они как отношение потребления или

сбережения к величине располагаемого дохода ( $Yd$ ) и в сумме они равны единице:

$$APC = \frac{C}{Yd} \text{ и } APS = \frac{S}{Yd}; APC + APS = 1. \quad (8.2)$$

Тенденции в изменении величины потребления и сбережения по мере роста располагаемого дохода характеризуются такими понятиями, как предельная склонность к потреблению и предельная склонность к сбережению. *Предельная склонность к потреблению (MPC)* показывает, какая часть прироста дохода идет на увеличение потребления:

$$MPC = \frac{\Delta C}{\Delta Yd}. \quad (8.3)$$

*Предельная склонность к сбережению (MPS)* долю прироста дохода направляемую на увеличение сбережения:

$$MPS = \frac{\Delta S}{\Delta Yd}. \quad (8.4)$$

При этом  $MPC + MPS = 1$ , а  $\Delta C + \Delta S = \Delta Yd$ .

**Факторы, определяющие динамику потребления и сбережения.** Основным фактором, определяющим величину потребления и сбережения, является размер получаемого дохода. Кроме того, имеется ряд других факторов, оказывающих влияние на динамику потребления и сбережения домашних хозяйств. Вот некоторые из них:

- 1) уровень цен. Чем выше цены, тем ниже покупательная способность денежного дохода, тем меньше возможность к сбережению;
- 2) уровень текущих денежных доходов;
- 3) рост налогов сокращает и потребление, и сбережения;
- 4) величина потребительской (кредитной) задолженности;
- 5) рост предложения на рынке качественных товаров может способствовать сокращению сбережений;
- 6) ожидания домохозяйств (изменения своих доходов, цен на товары и т.п.);
- 7) уровень процентных ставок по вкладам (депозитам), выплачиваемых банками вкладчикам.

Анализируя динамику потребления и сбережения с ростом дохода, английский экономист Дж.М.Кейнс пришел к заключению, что по мере роста дохода люди увеличивают свое потребление, но в меньшем объеме, чем растет доход. Эту зависимость он отразил в так называемом «*основном психологическом законе склонности к сбережению*». Согласно этому закону, с ростом дохода люди склонны все большую долю дохода сберегать, т.е. превалирует склонность к сбережению. Поэтому потребление растет медленнее, чем доход. А поскольку потребительские расходы населения являются главным компонентом совокупного спроса, то существование у населения склонности к сбережениям обуславливает хроническое отставание совокупного спроса от динамики располагаемого дохода. В этих условиях

особо актуальной становится проблема создания в национальной экономике так называемого «эффективного спроса», т.е. такого совокупного спроса, который способствовал бы формированию экономики полной занятости. В решении этой проблемы, наряду с формированием у населения склонности к потреблению, важная роль отводится инвестициям.

### **8.3 Инвестиции и факторы, их определяющие. Мультипликатор инвестиций**

Под *инвестициями* понимают вложения средств в создание новых или совершенствование и увеличение действующих мощностей производственного или непроизводственного назначения. Примером инвестиций в непроизводственную сферу могут быть инвестиции в строительство или ремонт жилья, объектов социальной инфраструктуры: учреждений образования, здравоохранения и др. Поэтому инвестиции, с учетом их назначения, подразделяются на:

- 1) производственные инвестиции (в основной капитал);
- 2) инвестиции в товарно-материальные ценности, включая готовую продукцию (запасы готовой продукции, технологического сырья, прирост незавершенного производства);
- 3) инвестиции в жилищное строительство и другие объекты социальной сферы.

Инвестиции – это второй (после потребительского спроса населения) важнейший компонент совокупного спроса. Их доля в структуре совокупного спроса составляет 20-30%. Поэтому изменения в объемах инвестиций существенно влияют на динамику совокупного спроса и, соответственно, на производственную активность субъектов хозяйствования. Инвестиционные расходы – это расходы на покупку инвестиционных товаров (строительных материалов и техники, необходимых для возведения зданий и сооружений, различного рода оборудования и приборов и т.п.).

Источником инвестиций являются как собственные денежные средства хозяйствующих субъектов (накопленные прибыль, амортизационные отчисления), так и заемные (кредиты, средства государственного бюджета). А так как амортизационные отчисления предназначены для возмещения изношенного основного капитала, то принято различать валовые и чистые инвестиции. *Валовые инвестиции* – это вся сумма денежных средств, вложенных в создание производственных мощностей. *Чистые инвестиции* – это валовые инвестиции за минусом амортизации.

Наиболее значимым источником инвестиций являются банковские кредиты. А так как денежные средства банков, предоставляемые в кредит, есть аккумулированные банком сбережения населения, то можно констатировать, что сбережения домашних хозяйств выступают важнейшим источником инвестиций. И, если сбережения выступают как своеобразные изъятия или утечки денежных средств из экономического оборота, ограничивающие расходы на текущее потребление, то инвестиции представляют собой своеобразные экономические инъекции или обратный возврат

аккумулированных денежных средств в экономический оборот. Отсюда следует, что сбережения и инвестиции влияют на объем совокупного спроса в различных направлениях. Сбережения способствуют сокращению спроса. А инвестирование, напротив, его увеличению.

Говоря о роли инвестиций в развитии национальной экономики, следует отметить, что в краткосрочном периоде увеличение инвестиций способствует только увеличению совокупного спроса, объем же предложения остается неизменным. В долгосрочном же периоде увеличение инвестиций вызывает увеличение и совокупного спроса, и совокупного предложения, поскольку инвестиции в основной капитал расширяют производственные возможности экономики, создают базу для экономического роста.

**Факторы объема инвестиций.** На величину и динамику инвестиций оказывают влияние следующие факторы:

- 1) ожидаемая норма чистой прибыли от инвестиций;
- 2) реальная ставка ссудного процента, представляющая собой номинальную ставку, скорректированную на уровень инфляции. Для осуществления инвестиций инвесторам часто не хватает собственных средств, поэтому возникает потребность в кредите. Инвестору выгодно будет прибегать к заемным средствам только в том случае, если реальная ставка ссудного процента будет меньше ожидаемой нормы чистой прибыли от инвестиций;
- 3) размеры сбережений населения, являющиеся источником инвестиций;
- 4) уровень налоговой нагрузки на бизнес;
- 5) объем основного капитала и степень его использования;
- б) изменения в технике и технологии производства и др.

Инвестиции влияют на объем национального дохода, вызывая его рост, причем на величину большую, чем первоначальный прирост инвестиций. Эта взаимосвязь была объяснена Дж.М. Кейнсом, который ввел понятие *эффект мультипликатора*. Действие мультипликатора основано на том, что расходы, сделанные одними экономическими субъектами, обязательно превращаются в доходы других экономических субъектов, которые, в свою очередь, часть этих доходов расходуют, создавая тем самым доходы третьим субъектам и т.д. В результате общая сумма доходов будет больше, чем первоначальная сумма расходов. Так, увеличение инвестиций, например, на 100 млн. ден. ед. приведет к увеличению спроса на рабочую силу, кредитные ресурсы, инвестиционные товары. Этот рост спроса обусловит рост доходов в виде заработной платы, процента и прибыли и, как следствие, увеличение потребления домашних хозяйств. Рост расходов на потребление – это увеличение доходов других домохозяйств и т.д. В итоге первоначальное увеличение инвестиций на 100 млн. ден. ед. приведет к более значительному увеличению совокупного дохода, причем на величину большую, чем исходные

инвестиции. Мультипликационный эффект имеет тенденцию затухать, поскольку какая-то часть полученных доходов сберегается.

Следует отметить, что в рассмотренном случае с эффектом мультипликатора речь идет не об инвестициях вообще, а об *автономных инвестициях*, т.е. инвестициях, объемы прироста которых никак не зависят от динамики национального дохода, а связаны с неравномерным развитием научно-технического прогресса, необходимостью технического перевооружения производства, приростом населения, расширением внешних рынков и т.п. Именно эти инвестиции рассматривал в своем анализе Дж.М. Кейнс. Те же инвестиции, объем которых непосредственно зависит от изменений национального дохода и степени доходности капитала, есть *индуцированные инвестиции*.

## ТЕМА 9 РАВНОВЕСИЕ ДЕНЕЖНОГО РЫНКА. ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА

### 9.1 Сущность денег и их функции

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

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

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

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

осуществления различных расчетов между экономическими субъектами различных стран.

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

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

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

## 9.2 Денежно-кредитная система страны и ее структура

Движение денег обслуживает денежно-кредитная система. *Денежно-кредитная система* – это совокупность кредитно-финансовых учреждений, выполняющих специфические функции по аккумуляции и распределению денежных средств. Развитая кредитная система состоит из трех уровней, критерием выделения которых служит функциональная спецификация отдельных институтов: центральный банк страны, коммерческие банки, специализированные кредитно-финансовые учреждения. Два первых звена вместе образуют банковскую систему страны.

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

- разработка и реализация денежно-кредитной политики;
- эмиссия и изъятие денег из обращения;
- хранение золотовалютных резервов страны;

- выполнение кредитных и расчетных операций для правительства;
- оказание разнообразных услуг коммерческим банкам и другим кредитно-финансовым учреждениям (хранение обязательных резервов, предоставление ссуд и др.).

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

- прием и хранение депозитов вкладчиков;
- выдача средств со счетов и выполнение перечислений;
- размещение денежных средств путем выдачи ссуд, покупки ценных бумаг и др.

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

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

Третий уровень – это специализированные кредитно-финансовые учреждения. К ним относятся сберегательные учреждения, страховые компании, пенсионные фонды, инвестиционные, лизинговые и др. компании. Специализированные кредитно-финансовые институты функционируют в относительно узких сферах рынка ссудного капитала, выполняют небольшое число операций и как бы дополняют деятельность коммерческих банков. Тем не менее, они, сосредотачивая у себя большие денежные ресурсы, оказывают воздействие на сферу денежного обращения.

**Создание банками денег.** Огромная роль и значение коммерческих банков в рыночной экономике связано с их способностью в процессе кредитования создавать новые деньги (осуществлять безналичную депозитно-кредитную эмиссию денег) и тем самым влиять на количество денег в обращении.

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

Но на этом процесс создания банками денег не завершается. Заемщик, получивший 900 ден. ед., использует их на покупку необходимых товаров, в



результате чего эта сумма поступит на счет какой-то фирмы в другом банке (а возможно и в первом). 90% вновь поступившей суммы, т.е. 810 ден. ед., банк, в свою очередь, может использовать для выдачи ссуды. Данная ссуда будет израсходована на приобретение каких-то товаров и поступит в виде депозита в третий банк, который также 90% полученной суммы может предоставить в ссуду и т.д.

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

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

$$M_m = \frac{1}{R} \times 100\%. \quad (9.1)$$

### 9.3 Денежный рынок. Спрос на деньги и их предложение

Деньги покупаются и продаются на денежном рынке, который представляет собой совокупность финансовых институтов и учреждений, обеспечивающих взаимодействие спроса на деньги и их предложения. Элементами функционирования денежного рынка являются предложение денег, спрос на деньги, цена денег (процентная ставка).

**Предложение денег.** Общее количество денег в стране называют *предложением денег*. Для определения предложения денег *денежную массу*, т.е. совокупность наличных и безналичных покупательных и платежных средств, обеспечивающих обращение товаров и услуг в национальной экономике, разбивают на несколько групп (в порядке убывания степени ликвидности, т.е. способности быстро обмениваться на другие виды активов), которые называют *денежными агрегатами* и обозначают  $M_0$ ,  $M_1$ ,  $M_2$  и т.д. Количество и состав используемых денежных агрегатов различаются по странам. В США, например, расчет денежного предложения ведется по четырем агрегатам, в Германии и Японии – по трем, в Англии и Франции – по двум. Различия в количестве применяемых агрегатов объясняется особенностями денежной системы той или иной страны и, в частности, значимостью различных видов депозитов в денежном предложении.

В Республике Беларусь, например, используется пять денежных агрегатов  $M_0$ ,  $M_1$ ,  $M_2$ ,  $M_2^*$  и  $M_3$ . Агрегат  $M_0$  – это наличные деньги в обращении (вне банков).  $M_1$  включает  $M_0$  плюс денежные средства юридических и

физических лиц на текущих, депозитных и иных счетах до востребования.  $M_2$  включает  $M_1$  плюс срочные вклады физических лиц и депозиты юридических лиц.  $M_2^*$  включает  $M_2$  плюс средства в ценных бумагах (кроме акций) юридических и физических лиц – резидентов республики.  $M_3$  включает  $M_2^*$  плюс переводные и срочные депозиты в иностранной валюте, средства в ценных бумагах (кроме акций) в иностранной валюте.

Деление денежной массы на различные денежные агрегаты обусловлено необходимостью воздействия центрального банка на эти составляющие с целью регулирования экономики.

Предложение денег контролирует государство через центральный банк. Именно этот институт определяет необходимое количество денег, исходя из состояния экономики страны. Делается это как путем денежной эмиссии, так и посредством управления деятельностью коммерческих банков, обладающих способностью «создавать» деньги.

**Совокупный спрос на деньги.** Общее количество денег, которое субъекты хозяйствования национальной экономики желают иметь в данный момент для осуществления сделок и в качестве активов, представляет собой *совокупный спрос на деньги*. Он вытекает из двух функций денег: быть средством обращения и средством сохранения (накопления) богатства. Соответственно общий спрос на деньги распадается на две составляющие:

- спрос на деньги для сделок;
- спрос на деньги со стороны активов.

*Спрос на деньги для сделок* обусловлен тем, что населению, предприятиям и правительству деньги нужны для покупок товаров и услуг. Он зависит от двух факторов:

а) объема номинального ВВП (чем больше в экономике производится товаров и услуг, чем выше цены на них, тем больше нужно денег для обслуживания торговых и платежных операций);

б) скорости обращения денег (чем она больше, тем меньше наличных денег необходимо для покупки-продажи произведённых экономических благ). Под скоростью обращения денег в данном случае понимают количество сделок купли-продажи, в которых в среднем участвует каждая денежная купюра того или иного номинала. Предположим, что в стране произведено экономических благ на сумму 100 млн. ден. ед. Допустим, что каждая денежная купюра участвует в среднем в 10 сделках. В этом случае, для того, чтобы все произведённые экономические блага были проданы-куплены, необходимо денег в сумме 10 млн. ден. ед. ( $100 \text{ млн.} : 10 = 10 \text{ млн.}$ ). Если же скорость обращения денег увеличится до 20 сделок, то для купли-продажи произведённых благ нужно будет денег в сумме 5 млн. рублей ( $100 \text{ млн.} : 20 = 5 \text{ млн.}$ )

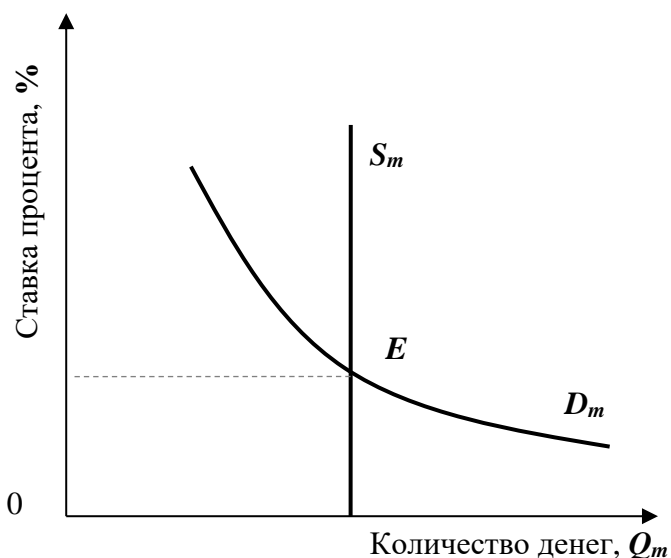
*Спрос на деньги со стороны активов* объясняется тем, что часть своих доходов население сберегает. Возможны три основные формы сбережения денег: их хранение в виде наличности, в форме различных банковских вкладов и в ценных бумагах. Каждая из этих форм сбережений имеет свои

преимущества и недостатки, проявляющиеся в различной степени ликвидности активов и их доходности. Так, наличные деньги абсолютно ликвидны, но не приносят дохода. Банковские депозиты и ценные бумаги менее ликвидны, но приносят доход. Если оставить в стороне предпочтения ликвидности и подойти к выбору формы сбережения денег с экономической точки зрения, то можно констатировать, что спрос на деньги со стороны активов, при прочих равных условиях, зависит от величины процентной ставки по вкладам. Чем выше ставка этого процента, тем больше потери потенциального дохода от хранения денег в виде наличности. Поэтому сберегатели отдадут предпочтение банковского вклада. И как следствие, тем меньше будет спрос с их стороны на наличные деньги для их сбережения.

Совокупный спрос на деньги можно получить, суммируя спрос на деньги для сделок и спрос на деньги со стороны активов.

**Денежный рынок.** Объединив спрос на деньги и их предложение, можно описать денежный рынок и определить равновесную ставку процента.

Оптимальным для денежного рынка является равновесие между спросом на деньги и их предложением. Графически оно достигается при пересечении кривых совокупного спроса на деньги ( $D_m$ ) и предложения денег ( $S_m$ ) (рисунок 9.1).



*Рисунок 9.1 – Равновесие денежного рынка*

Как и на любом другом рынке, совпадение спроса и предложения определяет цену равновесия. В данном случае «ценой» является равновесная ставка процента, т.е. цена, уплачиваемая за пользование деньгами.

Равновесие денежного рынка может нарушаться вследствие изменений как предложения денег, так и спроса. Неравновесие денежного рынка устраняется посредством изменения цен на другие финансовые активы (облигации), обуславливающие изменение спроса на наличные деньги и величины процентной ставки. Допустим, что предложение денег недостаточно

по сравнению со спросом на них. В этом случае экономические субъекты, чтобы иметь необходимые денежные средства, начнут продавать облигации. Вследствие роста предложения облигаций их рыночная цена снизится, а доходность возрастет (т.к. они приносят фиксированный денежный доход). По мере роста доходности облигаций экономические субъекты предпочтут делать сбережения в форме неденежных активов. Поэтому спрос на наличные деньги падает, и ставка процента понижается. Постепенно, через изменение экономическими субъектами структуры своих активов и снижения процентной ставки равновесие на денежном рынке восстанавливается.

В случае превышения предложения денег над спросом на них процессы пойдут в обратном направлении.

#### **9.4 Финансовая система и ее структура**

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

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

С точки зрения государственного управления финансами в финансовую систему входят централизованные и децентрализованные финансы. Эти подсистемы, в свою очередь, подразделяются на отдельные звенья в зависимости от механизма формирования и использования денежных фондов экономических субъектов.

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

обеспечении государства денежными средствами, которые необходимы ему для выполнения экономических и политических функций.

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

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

### **9.5 Госбюджет: понятие, доходы и расходы**

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

Бюджет выполняет следующие функции:

1) *распределительную*. Через государственный бюджет перераспределяется от 20 до 60% национального дохода;

2) *контрольную*. Движение бюджетных ресурсов сообщает о финансовом состоянии экономики и позволяет его контролировать;

3) *регулирующую*. Изменение расходов и доходов государственного бюджета позволяет смягчить спад производства, снизить уровень безработицы, т.е. стабилизировать экономику.

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

– налогов (до 90% всех доходов);

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

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

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

## 9.6 Налоги и их виды

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

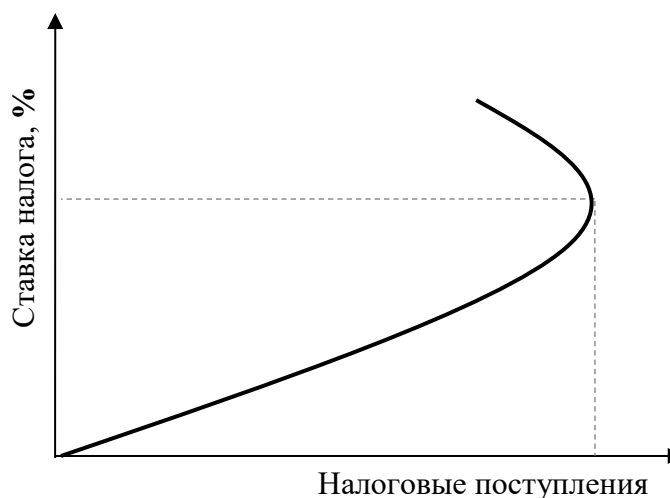
Налоги в экономике выполняют две функции: *фискальную* и *регулирующую*. Выполняя свою первую функцию, налоги обеспечивают поступление средств в государственную казну. Вторая функция заключается в том, что через систему дифференцированных налоговых ставок и льгот можно влиять на процесс общественного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

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

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

При построении налоговой системы необходимо учитывать зависимость между налоговыми ставками и объемами налоговых поступлений в государственную казну, которая может быть представлена с использованием кривой Лаффера. *Кривая Лаффера* – это график, показывающий связь между

величиной налоговых ставок и объемом налоговых поступлений в бюджет (рисунок 9.1).



**Рисунок 9.2 – Кривая Лаффера**

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

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

В зависимости от *объекта обложения* налоги делятся на прямые и косвенные. *Прямые налоги* – это налоги на доходы физических и юридических лиц (подходный налог, налог на прибыль и др.) или на отдельные объекты имущества (налог на недвижимость, земельный налог). При прямых налогах лицо, чей доход или имущество облагается налогом, и лицо, уплачивающее налог, являются одним и тем же. К *косвенным налогам* относятся налоги, включаемые в цену товара или услуги, увеличивая ее. Это налог на добавленную стоимость, акцизы, импортные пошлины. Косвенные налоги фактически платят потребители, но перечисляются они в налоговые органы предпринимателями, получающими выручку от реализации продукции.

Важным элементом налогов является *налоговая ставка*, т.е. доля дохода, которая взимается в бюджет. В зависимости от принципов построения налогов различают твердые и долевыми ставки. *Твердые* устанавливаются в абсолютных суммах на единицу обложения, *долевыми* устанавливаются в определенных

долях, т.е. процентах. В свою очередь, долевые налоги могут быть пропорциональными, регрессивными и прогрессивными:

– *пропорциональные налоги*, ставка которых остается неизменной при увеличении или уменьшении дохода;

– *регрессивные налоги*, ставки которых уменьшаются по мере увеличения дохода налогоплательщика;

– *прогрессивные налоги*, ставки которых возрастают по мере увеличения дохода и уменьшаются по мере его сокращения.

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

Различают также *общегосударственные налоги и местные налоги и сборы*.

## **ТЕМА 10 МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА**

### **10.1 Бюджетно-налоговая политика: цели, инструменты, виды**

Для регулирования экономики в целях обеспечения стабильности государство широко использует свои возможности взимать налоги и расходовать средства государственного бюджета. Маневрирование налогами и правительственными расходами составляет содержание фискальной политики государства.

*Фискальная, или бюджетно-налоговая политика* – это система мер, предпринимаемых правительственными органами в области государственных расходов и налогообложения и направленных на достижение макроэкономической стабильности. Основными инструментами этой политики являются налоговые и бюджетные регуляторы. К *налоговым регуляторам* относятся установленные виды налогов и платежей, объекты обложения, субъекты платежей, ставки, льготы, сроки взимания и др. *Бюджетными регуляторами* являются уровень централизации средств государством, расходы бюджета, дефицит бюджета и др.

*Основными целями фискальной политики* являются: антициклическое регулирование и достижение стабильного экономического развития, обеспечение экономического роста, рост занятости населения и борьба с инфляцией.

Стабилизационное воздействие налогов и государственных расходов на экономическое развитие проявляется в том, что они оказывают влияние на совокупный спрос, объем национального производства и занятость населения. Так, снижение налогов увеличивает располагаемый доход и потребление, являющееся элементом совокупного спроса. Рост совокупного спроса в результате увеличения потребления стимулирует рост объемов производства, занятости и доходов. Рост налогов оказывает обратное воздействие: уменьшение располагаемого дохода, сокращение потребления, совокупного



спроса и соответственно уменьшение объемов производства, доходов и рост безработицы.

Направленность воздействия изменения государственных расходов на объем национального производства, доходов и занятости прямо противоположна воздействию изменения налогов. Сокращение государственных расходов ведет к уменьшению совокупного спроса, что в свою очередь вызывает сокращение производства, доходов и занятости. Рост государственных расходов вызывает обратную реакцию: совокупный спрос растет, производство расширяется, безработица сокращается, доходы увеличиваются. Причем, изменение государственных расходов оказывает влияние на совокупный спрос по двум направлениям: 1) по линии государственных закупок и 2) по линии потребительских расходов за счет изменения трансфертных платежей.

Фискальная политика в зависимости от механизмов ее реагирования на изменение экономической ситуации в стране подразделяется на автоматическую и дискреционную.

*Автоматическая фискальная политика* или политика встроенных стабилизаторов основана на том, что изменения в налогах (прогрессивных) и значительной части государственных расходов происходят автоматически (без специальных законодательных решений) на основе изменения экономической ситуации в стране. Так, если в период спада личные доходы и доходы фирм снижаются, то при прогрессивном налогообложении налоговые изъятия автоматически уменьшаются, что при прочих равных условиях сдерживает падение доходов и уменьшение совокупного спроса, помогает стабилизировать объемы производства. Одновременно с уменьшением занятости увеличиваются выплаты безработным, поддерживая тем самым потребление и смягчая падение производства. Во время бума и инфляции доходы повышаются и облагаются налогами по более высоким ставкам (прогрессивная система налогообложения), уменьшаются выплаты по безработице. Все это способствует сокращению совокупного спроса и объемов производства, препятствуя «перегреву» конъюнктуры.

Однако встроенные стабилизаторы не могут полностью разрешить макроэкономические проблемы. Они лишь смягчают колебания цикла. Поэтому автоматическая фискальная политика дополняется дискреционной. *Дискреционная фискальная политика* – это сознательное, целенаправленное изменение налогов и государственных расходов законодательной властью для обеспечения макроэкономической стабильности. Через изменение налоговых ставок или структуры налогообложения, уровня государственных расходов государство воздействует на формирование совокупного спроса, на реальный объем национального производства, уровень занятости, инфляции и цен.

В зависимости от состояния экономики и стоящих перед правительством целей фискальная политика может быть *стимулирующей* или *сдерживающей*. Первая проводится в период спада, вторая – на этапе подъема и инфляции.

## 10.2 Бюджетный дефицит и его финансирование. Государственный долг

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

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

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

Финансирование бюджетного дефицита осуществляется следующими методами: увеличением налогов; дополнительной эмиссией необходимого количества денег; выпуском в обращение государственных ценных бумаг (государственный заем); привлечением внешних займов.

Бюджетный дефицит порождает государственный долг. *Государственный долг* – это сумма задолженности страны своим или иностранным юридическим и физическим лицам.

Различают внутренний и внешний государственный долг. *Внутренний долг* – это долг государства субъектам хозяйствования (населению и предприятиям) своей страны, которые являются покупателями (держателями) государственных облигаций. *Внешний долг* – это задолженность гражданам, правительствам других стран.

Внешний государственный долг имеет серьезные социально-экономические последствия. Чтобы оплатить проценты и погасить долг, страна должна продавать ресурсы и другие ценные услуги, что негативно

сказывается на развитии экономики. Предоставление внешних займов может быть связано с выполнением ряда условий (политических и экономических), что в большинстве случаев неудобно заемщику. Большой внешний долг снижает возможности привлечения зарубежных инвестиций.

В связи с негативными последствиями государственного долга обычно законодательно устанавливается его лимит.

### **10.3 Денежно-кредитная политика: цели, инструменты, виды, эффективность**

*Денежно-кредитная политика* представляет собой совокупность мер правительства в денежно-кредитной сфере с целью обеспечения устойчивого развития экономики, подавление инфляции и уменьшение безработицы.

Проводит денежно-кредитную политику центральный банк страны. Он использует достаточно широкий набор методов и инструментов денежно-кредитной политики. Различают прямые и косвенные методы денежно-кредитного регулирования. К *прямым методам регулирования* относится установление лимитов на объемы целевого кредитования, на отдельные банковские операции, изменение условий выдачи отдельных ссуд и т.д.

*Инструментами косвенного метода регулирования* являются операции на открытом рынке, изменение нормы обязательных резервов, изменение учетной ставки (ставки рефинансирования).

*Операции на открытом рынке* – это купля-продажа центральным банком государственных ценных бумаг (облигаций). При продаже ценных бумаг денежная масса в обращении сокращается, а при их покупке в денежный оборот вводится дополнительное количество денег.

*Изменение норматива обязательных резервов* оказывает воздействие на кредитные возможности коммерческих банков и величину денежного мультипликатора. Его повышение ведет к уменьшению объема денежных ресурсов коммерческих банков для выдачи кредитов, уменьшая тем самым их кредитную эмиссию. Если норма обязательных резервов будет снижена, то это приведет к обратному – увеличению денежной массы в обращении.

*Изменение учетной ставки или ставки рефинансирования*, т.е. ставки, по которой коммерческие банки получают в случае необходимости кредиты у центрального банка, также влияет на денежную массу. Ведь от уровня учетной ставки непосредственно зависит ставка процента за кредиты коммерческих банков. Высокая учетная ставка ограничивает спрос на кредитные ресурсы со стороны коммерческих банков, так как спрос на кредит со стороны предпринимательского сектора при высокой ставке также уменьшается. Снижение учетной ставки приводит к уменьшению ставки процента за кредит коммерческих банков, что способствует росту спроса на кредиты со стороны предпринимательского сектора.

Ставка рефинансирования непосредственно влияет и на величину ставки по депозитам (вкладам). Как правило, ставка по депозитам на 2-3% больше ставки рефинансирования. С повышением ставки рефинансирования увеличивается и ставка по депозитам, что стимулирует рост вкладов в

коммерческие банки, уменьшая тем самым денежную массу в обращении. Снижение учетной ставки и, соответственно, уменьшение ставки по депозитам ведет к обратному эффекту.

В зависимости от состояния национальной экономики проводится политика «дорогих» или «дешевых» денег.

Если в экономике наблюдается спад, безработица и потому необходимо стимулировать деловую активность, то центральный банк реализует политику «дешевых» денег, направленную на увеличение денежной массы в обращении. Центральный банк скупает государственные ценные бумаги, снижает норму обязательных резервов, понижает учетную ставку. В результате увеличивается масса денег в обращении, кредиты становятся дешевле и повышается спрос на них. Все это способствует росту совокупного спроса и стимулирует производственную активность субъектов хозяйствования.

Во время инфляции проводится политика «дорогих» денег, направленная на уменьшение либо сдерживание денежной массы в обращении. Центральный банк продает государственные ценные бумаги, увеличивает норму обязательных резервов, повышает учетную ставку. Это ведет к росту процентной ставки по кредитам и уменьшению массы денег в обращении. И как следствие этого совокупный спрос на товары и услуги как со стороны населения, так и хозяйствующих субъектов уменьшается. Сокращение совокупного спроса сдерживает рост цен на товары и услуги.

#### **10.4 Социальная политика: понятие, цели, направления и модели**

*Социальная политика* – это деятельность государства и других экономических субъектов, направленная на обеспечение благоприятных условий жизни членов общества, на повышение уровня жизни и создание системы социальных гарантий в обществе.

*Основные цели социальной политики:* обеспечение благоприятных условий жизни и труда всего населения; обеспечение определенного уровня и качества жизни граждан; обеспечение гарантий на образование, медицинскую помощь, социальную защиту.

Важнейшими направлениями социальной политики выступают: государственная политика занятости, регулирование доходов населения и его социальная защита.

Политика занятости предполагает меры государства по стимулированию роста занятости и самозанятости, увеличению рабочих мест, расширению форм и условий для подготовки и переподготовки работников, социальную защиту безработных.

Политика регулирования доходов предполагает совершенствование системы оплаты труда, перераспределение доходов путем дифференцированного налогообложения и осуществления социальных выплат.

Социальная защита предполагает совокупность законодательно закрепленных социальных и экономических гарантий граждан,

обеспечивающих им достижение социально-приемлемого уровня жизни в соответствии с конкретными условиями общественного развития.

Для осуществления социальной политики необходимо иметь разнообразную информацию об экономическом и социальном положении населения. Одним из таких индикаторов является показатель уровня жизни.

*Уровень жизни* характеризует обеспеченность населения необходимыми для жизни материальными и нематериальными благами и степень удовлетворения потребностей людей в этих благах. Для оценки уровня жизни используют такие количественные показатели, как ВВП или национальный доход на душу населения, уровень потребления различных материальных благ и услуг.

Показатели достигнутого уровня потребления сами по себе ничего не говорят о том, а сколько же нужно для обеспечения нормального уровня жизни. Для этих целей используют сопоставление показателей достигнутого уровня потребления с научно-обоснованными (рациональными) нормами потребления. Их сопоставление дает более достоверную картину об уровне жизни.

Поскольку показатели уровня жизни не отражают в полной мере изменяющиеся условия жизнедеятельности людей, то наряду с понятием «уровень жизни» используется понятие «качество жизни». *Качество жизни*, являясь более широким понятием, чем уровень жизни, отражает уровень развития и степень удовлетворения всего комплекса потребностей, обеспечивающих благополучие людей, а не только физиологических. Поэтому качество жизни характеризуется совокупностью таких сложных для количественной оценки показателей, как состояние среды обитания, условия и безопасность труда, наличие и возможности использования свободного времени, состояние здоровья, культурный уровень, физическое развитие, безопасность граждан и т.п. Все названные составляющие качества жизни определяют (в разной, конечно, степени) продолжительность жизни. Это дает основание утверждать, что обобщающим (интегральным) показателем качества жизни может служить показатель средней продолжительности жизни.

Важнейшим фактором, определяющим уровень и качество жизни, является величина доходов населения. *Доход* – это сумма денежных средств и материальных благ, полученных или произведенных домашними хозяйствами за определенный период времени.

Для оценки уровня и динамики доходов населения используются показатели номинального, располагаемого и реального доходов.

*Номинальный доход* – сумма денег, полученная отдельными лицами за определенный период времени.

*Располагаемый доход* – это доход, который может быть использован на личное потребление и личные сбережения. Он меньше номинального дохода на сумму налогов и обязательных платежей.

*Реальный доход* представляет собой количество товаров и услуг, которое можно приобрести за располагаемый доход. Он зависит от величины располагаемого дохода и уровня цен на потребительские товары и услуги.

Денежные доходы распределяются между людьми неравномерно. Причинами неравенства доходов могут быть различия физических и умственных способностей людей, уровня их образования и профессиональной подготовки, в обладании собственностью, составе семьи и др. Неравенство в распределении доходов порождает проблему бедности, борьба с которой является важнейшей задачей государства. Решается эта проблема посредством реализации системы социальной защиты населения, направленной на обеспечение приемлемого материального и социального положения граждан.

*Социальная защита* – это система мер по защите любого человека от экономической бедности и социальной деградации вследствие потери или резкого сокращения доходов в результате безработицы, болезни, инвалидности, старости, а также по защите многодетных семей и семей, оставшихся без кормильца. Основными составляющими системы социальной защиты являются социальное обеспечение и социальные гарантии.

## **ТЕМА 11 ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ**

### **11.1 Содержание и показатели экономического роста**

Одной из основных целей функционирования национальной экономики является обеспечение устойчивого, стабильного экономического роста. *Экономический рост* – это тенденция изменения результатов функционирования национальной экономики (количественных и качественных) в сторону их увеличения за определенный период времени.

Экономический рост очень важен для страны. Во-первых, рост количественных и качественных показателей производственной деятельности влечет за собой возрастание изобилия экономических благ, расширение возможностей удовлетворения потребностей граждан страны и решения ряда других социально-экономических проблем развития страны. Во-вторых, экономический рост обуславливает наращивание производственного потенциала страны, увеличение производственных возможностей экономики. Тем самым экономический рост способствует созданию материальных предпосылок для дальнейшего экономического и социального прогресса. Важно, чтобы экономический рост не сопровождался загрязнением окружающей среды, ростом безработицы вследствие морального старения ряда профессий и использования трудосберегающих технологий.

Для характеристики экономического роста используют показатель изменения реального ВВП. Экономический рост различается по темпам (высокие, низкие). Однако высокие темпы роста не всегда свидетельствуют об оптимальном развитии экономики, повышении благосостояния населения. Дело в том, что высокие темпы экономического роста могут быть обеспечены за счет сокращения текущего потребления, т.е. сдерживания производства предметов потребления и наращивания производства средств производства.

Поэтому для характеристики экономического роста большое значение имеет его качественная оценка (качество экономического роста), показывающая, за счет каких факторов экономический рост преимущественно обеспечивался, каково реальное содержание прироста реального ВВП и его соответствие потребностям общества.

### 11.2 Типы, источники и факторы экономического роста

Различают два типа экономического роста: экстенсивный и интенсивный. В основу выделения этих типов положены *источники экономического роста*, под которыми понимают те материальные и интеллектуальные ценности, вовлечение которых в производственный процесс обеспечивают экономический рост. Таковыми являются дополнительные производственные ресурсы и результаты НТП.

Поскольку экономический рост может быть обеспечен как за счет вовлечения в производственный процесс дополнительных факторов производства, так и за счет использования более совершенных технологий и оборудования, более полного и лучшего использования уже имеющихся факторов производства, то различают экстенсивный и интенсивный типы экономического роста.

При *экстенсивном типе* экономического роста объем производства возрастает за счет количественного увеличения факторов производства, т.е. за счет привлечения дополнительных ресурсов при сохранении прежней технической основы производства (прежних технологий и технических свойств оборудования). При *интенсивном типе* экономического роста объем производства увеличивается за счет применения все более эффективных средств труда, более совершенных технологий, внедрения в производство результатов НТП.

Надо отметить, что разделение экономического роста на экстенсивный и интенсивный типы условно, ибо в реальной действительности в чистом виде они практически не встречаются. Всегда имеется их сочетание с преобладанием одного из них. Это значит, что экономический рост всегда обеспечивается путем вовлечения в производство большего количества факторов производства, но уже более производительных и более совершенных. Поэтому принято различать *преимущественно экстенсивный и преимущественно интенсивный* типы экономического роста.

Экономический рост, его темпы зависят от целого ряда факторов. Под факторами экономического роста принято понимать явления, обстоятельства и процессы, способные определять темпы и масштабы долгосрочного увеличения реального объема национального производства. По способу воздействия на экономический рост факторы подразделяются на прямые и косвенные.

К *прямым факторам* относятся те, которые делают экономический рост физически возможным, т.е. это те производственные ресурсы, от количества и качества которых непосредственно зависит объем производства: природные

ресурсы; трудовые ресурсы; объем основного капитала и его качественные характеристики; используемые производственные технологии.

*Косвенные факторы* – это общие условия хозяйствования, влияющие на степень использования имеющихся в стране возможностей экономического роста: налоговый и инвестиционный климат; эффективность банковской системы и ее кредитные возможности; объем совокупного спроса (емкость внутреннего рынка).

## **ТЕМА 12 СОВРЕМЕННОЕ МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО**

### **12.1 Мировое хозяйство. Международное разделение труда – объективная основа формирования мирового хозяйства**

*Мировое хозяйство* представляет собой совокупность национальных экономик, взаимосвязанных между собой международным разделением труда и разнообразными формами взаимодействия на уровне производительных сил, производственных отношений и политико-правовой надстройки.

Объективной основой формирования мирового хозяйства явилось международное разделение труда, увязавшее национальные экономики в мировую экономическую систему, и создавшее объективные предпосылки для всевозрастающей взаимосвязи и взаимозависимости национальных экономик мира.

*Международное разделение труда* представляет собой систему межстрановых экономических связей, основанных на специализации отдельных стран на производстве тех или иных видов продукции и услуг, которыми они обмениваются между собой. Международное разделение труда формируется и развивается под воздействием ряда факторов.

1. Природно-географические различия – разные почвенно-климатические условия и географическое положение страны, неодинаковый размер территории и различная обеспеченность природными ресурсами.

2. Экономические различия – неодинаковый уровень развития производительных сил, различия в технической оснащенности и уровне используемых технологий и квалификации работников, неодинаковые темпы развития научно-технического прогресса.

Все эти факторы создают благоприятные условия для производства тех или иных товаров и услуг в той или иной стране, обуславливая тем самым более низкие затраты на их производство в данной стране по сравнению с их производством в других странах. Именно это обстоятельство и обуславливает экономически выгодную международную специализацию стран в производстве той или иной продукции или оказания услуг.

Формами международного разделения труда, выражающими его суть, являются международная специализация и международная кооперация производства.

*Международная специализация производства (МСП)* – это концентрация ресурсов страны в тех отраслях производства, где сосредоточены ее естественные или приобретенные преимущества, для



производства определенных товаров и услуг сверх внутренних потребностей для последующей их реализации на мировых рынках. Международная специализация позволяет странам более эффективно использовать ограниченные ресурсы и вследствие этого производить большее количество товаров и услуг, чем при отсутствии специализации.

*Основными видами МСП являются:*

- предметная (производство готовых продуктов);
- подетальная (производство частей, компонентов продуктов);
- технологическая, или стадийная (осуществление отдельных операций или выполнение отдельных технологических процессов).

Следует отметить, что на международную специализацию стран оказывает влияние объем и качество научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР). Так, развитые страны, занимая передовые рубежи в науке и технике, занимают ведущие позиции в международном разделении труда. А базой развития подетальной, поузловой, технологической специализации является широкое применение в производстве средств ЭВМ, робототехники, гибких автоматизированных производственных систем.

Основными показателями, характеризующими уровень МСП, являются *коэффициент относительной экспортной специализации отрасли (КОЭС) и экспортная квота в производстве отрасли*. КОЭС определяется как отношение удельного веса товара в экспорте страны к удельному весу мирового объема экспорта этого товара в общемировом экспорте. Экспортная квота рассчитывается как отношение объема экспорта за данный период к объему внутреннего производства соответствующего продукта за этот период (в %).

Специализация производства создает предпосылки для развития второй формы международного разделения труда – международного кооперирования, представляющего собой логическое продолжение и завершение специализации. *Международная кооперация производства (МКП)* – это форма производственных связей предприятий различных стран, сохраняющих свою хозяйственную самостоятельность и совместно участвующих в разработке, производстве и сбыте определенных продуктов.

## **12.2 Основные формы международных экономических отношений**

На основе международного разделения труда между странами возникают и развиваются международные экономические отношения, представляющие собой систему экономических связей между субъектами хозяйственной деятельности разных стран. Основными формами международных экономических отношений являются: международная торговля; международная миграция рабочей силы; международные валютно-финансовые отношения.

*Международная торговля* – это обмен товарами и услугами между государствами, основная форма международных экономических отношений. Основным показателем в международной торговле – объем внешней торговли.

Он характеризует внешнеторговый оборот страны и состоит из экспорта и импорта. *Экспорт* – это вывоз за границу товаров и услуг с целью их реализации на внешнем рынке. *Импорт* – это покупка и ввоз из-за границы товаров и услуг. Соотношение (разница) экспорта страны и ее импорта называется *внешнеторговым балансом*. Когда экспорт превышает импорт, образуется положительное сальдо торгового баланса. Отрицательное сальдо торгового баланса имеет место при превышении импорта над экспортом.

Международная торговля играет важную роль в экономическом развитии. Она позволяет преодолеть ограниченность национальной ресурсной базы, обеспечивает получение экономической выгоды за счет разницы национальных и интернациональных издержек производства, способствует более полному и более экономичному удовлетворению потребностей общества, обуславливает более рациональное использование производственных ресурсов. В структуре мирового товарооборота абсолютно преобладают готовые изделия (более 70%) и только около 30% приходится на долю сырья и продовольствия.

Взаимовыгодность международной торговли обусловлена многими факторами: различиями природно-климатических условий и неодинаковой обеспеченностью стран ресурсами, неодинаковым уровнем развития производительных сил и НТП.

*Миграция рабочей силы* – это перемещение рабочей силы между странами. Она включает в себя *эмиграцию*, т.е. выезд части трудоспособного населения за границу и *иммиграцию* – приток трудовых ресурсов из-за границы. Миграция рабочей силы обусловлена разными причинами: экономическими, национальными, религиозными, политическими и др. К экономическим причинам относятся:

- межстрановые различия в уровнях оплаты труда;
- состояние внутреннего рынка труда в разных странах (превалирование спроса или предложения труда);
- вывоз капитала, вызывающий перемещение рабочей силы.

Международная миграция рабочей силы – нормальный процесс, отражающий перелив за границу ресурсов, где в соответствии с рыночными законами они могут быть использованы с большей отдачей. Более того, использование иностранной рабочей силы в настоящее время является важным условием нормального функционирования как всего мирового хозяйства, так и отдельных стран. В некоторых странах, активно использующих иностранную рабочую силу, целые отрасли находятся в зависимости от ее импорта. Так, во Франции эмигранты составляют 25% занятых в строительстве, более 30% – в автомобилестроении; в Бельгии половина шахтеров являются иностранными рабочими.

Несмотря на существующую во всех развитых странах безработицу, государства принимают иностранных граждан, а предприниматели широко используют иностранную рабочую силу. Причина тому – выгоды, получаемые от импорта рабочей силы:

- импорт квалифицированной рабочей силы позволяет экономить средства на образование и профессиональную подготовку;
- высококвалифицированные иммигранты вносят большой вклад в развитие науки, техники, медицины и т.д.;
- иностранные рабочие, приобретая товары и услуги, стимулируют тем самым расширение их производства и повышение занятости;
- дискриминация в оплате труда работников – иммигрантов с одной стороны позволяет иметь более низкие издержки производства, а с другой – оказывать давление на уровень национальной заработной платы в сторону понижения.

Иммиграция порождает не только положительные, но и отрицательные внешние эффекты для принимающих стран. Иммиграция обостряет проблему занятости в этих странах, усиливает социальную напряженность и порождает межнациональные конфликты.

Неоднозначны последствия миграции рабочей силы и для стран-доноров, т.е. стран, из которых мигрирует рабочая сила:

- выезд части рабочей силы в некоторой степени уменьшает остроту проблемы безработицы, снижает социальную напряженность в стране;
- у страны появляется дополнительный источник валютных поступлений в форме денежных переводов от эмигрантов, налогов с прибыли фирм-посредников;
- повысив свою квалификацию и приобретя определенный опыт за рубежом, рабочие привозят свои знания и навыки на родину.

Вместе с тем, получившая широкий размах в последние десятилетия эмиграция высококвалифицированных специалистов (так называемая «утечка мозгов») крайне негативно сказывается на экономике стран-доноров, истощая их научно-технический и интеллектуальный потенциал, сдерживая тем самым их экономическое развитие.

Реализация внешнеэкономических связей стран мирового сообщества осуществляется посредством *международных валютно-финансовых отношений*, т.е. экономических отношений, которые возникают при функционировании денег в международном платежном обороте. При этом деньги, используемые в международных расчетах, выступают как валюта. Формой организации международных расчетов выступает мировая валютная система.

*Мировая валютная система* – это форма организации и регулирования валютных отношений между странами, закреплённая межгосударственными соглашениями. Ее основными элементами являются:

- основные международные платежные средства;
- механизм установления и поддержания валютных курсов;
- порядок осуществления международных расчетов и балансирования платежей;
- статус международных организаций, регулирующих валютные отношения.

Все эти элементы валютной системы переживают историческую эволюцию, и эти изменения закрепляются межгосударственными соглашениями, характеризующими очередной этап в развитии валютной системы.

С середины 70-х годов по настоящее время действует Ямайская валютная система. В соответствии с ней в качестве мирового платежного средства стали использоваться валюты ведущих стран мира, не имеющие золотого содержания. Золото не используется в международных расчетах. Оно является высоколиквидным товаром, который легко обратить в любую валюту, поэтому оно имеется в золотовалютном резерве страны. Установлен режим свободного плавания курса валют, складывающийся под влиянием спроса и предложения валют. Признано право на образование региональных валютных группировок. И как следствие этого права возникла Европейская валютная система.

## **2 ПРАКТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ**

### **Планы семинарских занятий**

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

1. Экономика как сфера жизнедеятельности общества. Производство и его значение для развития общества.
2. Предмет экономической теории. Функции экономической теории. Экономические законы и экономические категории.
3. Методы экономического анализа. Предельный, функциональный и равновесный анализ.

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

1. Потребности, их классификация и характеристика. Закон возвышения потребностей.
2. Ресурсы и факторы производства, их классификация и характеристика. Основной и оборотный капитал. Износ основного капитала. Амортизация основного капитала.
3. Экономическое благо, их виды, основные характеристики. Редкость экономических благ.
4. Ограниченность ресурсов и проблема выбора в экономике. Производственные возможности экономики и их границы. Закон возрастающих вмененных (альтернативных) издержек.

#### **Тема 3. Экономические системы. Рыночная экономика и ее модели (2 часа)**

1. Экономическая система общества: понятие, элементы. Критерии классификации экономических систем, их виды и характеристика.
2. Экономические институты. Собственность: понятие, субъекты и объекты. Типы и формы собственности. Реформирование собственности: национализация, приватизация.
3. Рынок: понятие, условия возникновения, функции, основные черты. Классификация рынков. Рыночная инфраструктура.
4. Конкуренция в механизме рынка, ее виды. Совершенная и несовершенная конкуренция.
5. Несовершенство (фиаско) рынка и необходимость государственного регулирования экономики.

#### **Тема 4. Спрос, предложение и рыночное равновесие. Эластичность спроса и предложения (2 часа)**

1. Спрос и факторы его определяющие. Закон спроса.
2. Предложение и его факторы. Закон предложения.
3. Отраслевое рыночное равновесие. Товарный дефицит и товарные излишки.

4. Изменение спроса и предложения, их влияние на цену. Механизм восстановления рыночного равновесия.

5. Понятие эластичности. Эластичность спроса и ее виды. Эластичность предложения.

### **Тема 5. Основы поведения субъектов рыночной экономики (4 часа)**

#### ***Занятие 1***

1. Домашнее хозяйство как экономический субъект. Полезность: понятие, ее оценка, виды. Закон убывающей предельной полезности. Понятие рационального потребителя.

2. Предприятие (фирма) как хозяйствующий субъект. Организационно-правовые формы предприятий.

3. Производство и технология. Производственная функция. Производственные периоды. Постоянные и переменные факторы производства.

4. Производственный выбор фирмы в краткосрочном и долгосрочном периодах. Общий, средний и предельный продукт. Закон убывающей производительности (отдачи).

#### ***Занятие 2***

1. Понятие и классификация издержек. Издержки производства в краткосрочном периоде, их виды и динамика.

2. Издержки производства в долгосрочном периоде и их динамика. Эффекты масштаба. Проблема оптимального размера фирмы.

3. Производственный выбор фирмы в долгосрочном периоде. Изокванта. Изокосты. Правило минимизации издержек.

4. Доход фирмы: понятие, виды.

5. Прибыль фирмы, ее виды, показатели. Правило максимизации прибыли.

### **Тема 6. Рынки факторов производства (2 часа)**

1. Особенности функционирования рынков производственных ресурсов. Спрос на ресурсы и его факторы. Предельный продукт и предельная доходность ресурса.

2. Рынок труда, его сущность и особенности. Спрос и предложение труда и факторы их определяющие. Заработная плата, её формы и системы. Номинальная и реальная заработная плата.

3. Рынок капитала и его структура. Ссудный капитал и ссудный процент. Номинальная и реальная ставка ссудного процента.

4. Рынок земли. Спрос и предложение земли. Земельная рента. Цена земли.

### **Тема 7. Основные макроэкономические показатели и макроэкономическая нестабильность (2 часа)**

1. Национальная экономика, её характеристика, структура. Открытая и закрытая экономика.

2. Валовой внутренний продукт (ВВП) и методы его расчета. Номинальный и реальный ВВП.

3. Инфляция: её причины, формы, методы исчисления. Социально-экономические последствия инфляции.

4. Циклический характер экономического развития и его причины. Экономический цикл и его фазы.

5. Безработица: понятие, типы, причины, измерение. Экономические издержки безработицы.

### **Тема 8. Макроэкономическое равновесие на товарном рынке (1 час)**

1. Совокупный спрос, его компоненты и факторы.

2. Потребление и сбережение как компоненты совокупного спроса, их функции. Средняя и предельная склонность к потреблению и сбережению.

3. Инвестиции как компонент совокупного спроса и его функции. Инвестиции и доход. Мультипликатор инвестиций.

### **Тема 9. Равновесие денежного рынка. Финансовая система (1 час)**

1. Сущность денег и их функции. Денежная масса и её агрегаты. Денежно-кредитная система страны.

2. Денежный рынок. Спрос и предложение денег и их алименты.

3. Роль банковской системы в создании денег. Денежный мультипликатор. Равновесие денежного рынка.

4. Финансовые системы страны. Государственный бюджет: понятие; доходы и расходы.

5. Налоги, их функции и виды.

### **Тема 10. Макроэкономическая политика (2 часа)**

1. Бюджетно-налоговая (фискальная) политика, ее цели, инструменты, виды, эффективность.

2. Бюджетный дефицит, его причины, виды. Финансирование бюджетного дефицита. Государственный долг: причины, виды, последствия.

3. Денежно-кредитная политика: цели, инструменты, виды, эффективность.

4. Социальная политика: понятие, цели, направления.

### **Тема 11. Экономический рост (1 час)**

1. Содержание, цели и показатели экономического роста. Устойчивый экономический рост.

2. Типы, источники и факторы экономического роста.

### **Тема 12. Современное мировое хозяйство (1 час)**

1. Мировое хозяйство: понятие, структура. Международное разделение труда (МРТ) – объективная основа формирования мирового хозяйства. Факторы и формы развития МРТ.

2. Международные валютно-кредитные отношения. Валютный курс и механизм его установления.

### **3 РАЗДЕЛ КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ**

#### **Перечень вопросов для подготовки к экзамену**

1. Экономика как сфера жизнедеятельности общества. Предмет и разделы экономической теории. Функции экономической теории.
2. Методы экономического анализа. Предельный, функциональный и равновесный анализ.
3. Потребности, их классификация и характеристика. Закон возвышения потребностей.
4. Экономические ресурсы и факторы производства, их классификация и характеристика.
5. Основной и оборотный капитал. Износ капитала. Амортизация основного капитала.
6. Экономические блага: виды, основные характеристики. Редкость экономических благ.
7. Ограниченность ресурсов и проблема выбора в экономике. Производственные возможности экономики и их границы. Закон возрастающих вмененных издержек.
8. Экономическая система общества: понятие, элементы и критерии классификации и характеристика выделяемых экономических систем.
9. Собственность: понятие, субъекты и объекты. Типы и формы собственности. Реформирование собственности.
10. Рынок: понятие, функции, основные черты. Классификация рынков. Рыночная инфраструктура
11. Конкуренция в механизме рынка, ее виды. Совершенная и несовершенная конкуренция.
12. Несовершенство (фиаско) рынка и необходимость государственного регулирования экономики. Функции государства в рыночной экономике.
13. Спрос. Закон спроса. Неценовые факторы спроса.
14. Предложение. Закон предложения. Неценовые факторы предложения.
15. Отраслевое рыночное равновесие. Товарный дефицит и товарные излишки. Изменение спроса и предложения и их влияние на цену. Механизм восстановления рыночного равновесия.
16. Понятие эластичности. Эластичность спроса по цене и доходу. Эластичность предложения.
17. Домашнее хозяйство как экономический субъект. Полезность: понятие, виды. Закон убывающей предельной полезности. Правило максимизации полезности.
18. Организация (фирма) как хозяйствующий субъект, ее цели, функции, организационно-правовые формы.
19. Производство и технология. Производственная функция. Производственные периоды. Постоянные и переменные факторы производства.



20. Производственный выбор фирмы в краткосрочном периоде. Общий, средний и предельный продукт. Закон убывающей предельной производительности.
21. Понятие и классификация издержек. Издержки производства в краткосрочном и периоде, их динамика и взаимосвязь.
22. Издержки производства в долгосрочном и периоде и их динамика. Эффекты масштаба. Проблема оптимального размера фирмы.
23. Производственный выбор фирмы в долгосрочном периоде. Изокванта. Изокосты. Правило минимизации издержек.
24. Доход и прибыль фирмы, их виды. Показатели прибыли. Правила максимизации прибыли.
25. Особенности функционирования рынков ресурсов (факторов производства). Спрос на факторы производства и его эластичность.
26. Рынок труда: понятие, функции. Спрос и предложение труда и их факторы.
27. Заработная плата, ее формы и системы. Номинальная и реальная заработная плата.
28. Рынок капитала, его структура. Ссудный капитал и ссудный процент. Номинальная и реальная ставка процента.
29. Инвестиции: понятие, виды, роль в развитии экономики. Принятие инвестиционных решений в долгосрочном периоде. Дисконтирование.
30. Рынок земли. Спрос и предложение земли. Земельная рента. Цена земли.
31. Предпринимательская способность и прибыль. Функции и источники экономической прибыли.
32. Национальная экономика, ее характеристика и структура. Открытая и закрытая экономика.
33. Валовой внутренний продукт (ВВП) и методы его расчета. Номинальный и реальный ВВП. Индексы цен.
34. Инфляция, ее причины, формы, методы исчисления. Социально-экономические последствия инфляции.
35. Циклический характер экономического развития и его причины. Экономический цикл и его фазы.
36. Безработица: понятие, измерение, типы, причины. Экономические издержки безработицы.
37. Совокупные расходы и их компоненты. Потребление и сбережение и их функции. Средняя и предельная склонность к потреблению и сбережению.
38. Инвестиции как компонент совокупного спроса и его функции. Инвестиции и доход. Мультипликатор инвестиций.
39. Совокупное предложение и его факторы.
40. Сущность денег и их функции. Денежная масса и ее агрегаты. Денежно-кредитная система страны.

41. Денежный рынок. Спрос и предложение денег и их элементы и факторы. Равновесие денежного рынка.
42. Финансовая система страны. Государственный бюджет: понятие, доходы и расхода.
43. Налоги, их функции и виды.
44. Бюджетно-налоговая (фискальная) политика, ее цели, инструменты, виды.
45. Бюджетный дефицит, его причины, виды. Финансирование бюджетного дефицита. Государственный долг: причины, виды, последствия.
46. Денежно-кредитная политика: цели, инструменты, виды, эффективность.
47. Социальная политика: понятие, цели, направления, модели.
48. Содержание, цели и показатели экономического роста. Устойчивый экономический рост.
49. Типы, источники и факторы экономического роста. Проблемы экономического роста в условиях современной Республики Беларусь.
50. Мировое хозяйство: понятие, структура. Международное разделение труда (МРТ) – объективная основа формирования мирового хозяйства. Факторы и формы развития МРТ.
51. Международная торговля товарами и услугами, её показатели. Характеристика внешней торговли Республики Беларусь.
52. Международная миграция рабочей силы.
53. Международные валютно-кредитные отношения. Мировая валютная система.
54. Платежный баланс страны, его структура.

## Контрольные вопросы, задания и тесты по темам учебной дисциплины

### Тема 1. Экономическая теория: предмет и метод

#### Учебные задания

1. Как вы понимаете следующий тезис: «При анализе экономических форм нельзя пользоваться ни микроскопом, ни химическими реактивами. То и другое должна заменить сила абстракции»?

2. Проанализируйте и объясните, каковы взаимосвязи между экономическими фактами, теорией и экономической политикой.

#### Тесты

**1. Какое из этих положений не имеет отношения к определению предмета экономической теории?**

- а) эффективное использование ресурсов,
- б) неограниченные производственные ресурсы,
- в) максимальное удовлетворение потребностей,
- г) материальные и духовные потребности,
- д) редкость блага.

**2. Какую функцию не выполняет экономическая теория как наука?**

- а) теоретическую функцию,
- б) регулирующую функцию,
- в) прогностическую функцию,
- г) методологическую функцию,
- д) верного ответа нет.

**3. Если сначала выдвигается гипотеза, а затем она проверяется на фактах, то данный метод называется:**

- а) индукцией,
- б) анализом,
- в) синтезом,
- г) системным подходом,
- д) дедукцией.

**4. Если экономические обобщения основываются на фактах, то такой метод познания является:**

- а) описательным,
- б) гипотетическим,
- в) дедуктивным,
- г) индуктивным,
- д) аналитическим.

**5. Какое суждение является неверным? Экономические законы – это законы, которые:**

- а) действуют в экономике независимо от воли и сознания людей,
- б) являются вечными,
- в) проявляются через экономическую деятельность людей,

г) отражают устойчивые, причинно-следственные взаимосвязи экономических явлений и процессов,

д) все ответы верны.

**6. Метод индукции не предполагает:**

а) сбор и накопление фактов,

б) сбор фактов с целью проверки предварительно сформулированных гипотез,

в) систематизацию и анализ фактов с целью выведения обобщений,

г) процесс создания теоретических концепций на основе обобщения фактов,

д) верного ответа нет.

**7. К общенаучным методам познания не относится:**

а) анализ и синтез,

б) статистический,

в) дедукция и индукция,

г) системный подход,

д) метод научной абстракции.

## **Тема 2. Потребности и ресурсы. Проблема выбора в экономике**

### **Учебные задания**

1. В таблице представлены производственные возможности выпуска товаров производственного назначения и предметов потребления.

Вид продукта	Производственные альтернативы				
	<i>A</i>	<i>B</i>	<i>C</i>	<i>D</i>	<i>E</i>
Электробытовые приборы (млн.)	0	2	4	6	8
Станки с ЧПУ (ед.)	30	27	21	12	0

а) Изобразите данные о производственных возможностях графически. Что показывают точки на кривой? Как отражается на кривой закон возрастающих вмененных издержек? Объясните: если экономика в данный момент находится в точке *C*, каковы будут издержки на производство дополнительного миллиона электробытовых приборов или дополнительного станка с ЧПУ?

б) Обозначьте точку *G* внутри кривой. Что она показывает? Обозначьте точку *H* вне кривой. Что показывает эта точка? Что должно произойти, прежде чем экономика сможет достичь уровня производства, который показывает точка *H*?

### **Тесты**

**1. Главная цель производства состоит в:**

а) получении максимальной прибыли,

б) удовлетворении потребностей,

в) увеличении объема выпуска,

г) увеличение дохода от производства,

д) верны все ответы.

**2. Линия производственных возможностей показывает**

- а) точные количества двух товаров, которые хозяйство намерено производить,
- б) лучшую из возможных комбинаций производства двух товаров,
- в) альтернативную комбинацию товаров при наличии данного количества ресурсов,
- г) максимально возможный объем производства любого количества продуктов при данных ресурсах,
- д) верного ответа нет.

**3. Капитал как фактор производства – это:**

- а) техника и способы производства товаров и услуг,
- б) созданные человеком ресурсы, которые используются для производства товаров и услуг и косвенно удовлетворяют потребности людей,
- в) оборудование, орудия труда, машины, с помощью которых производятся товары и услуги,
- г) деньги, вложенные предпринимателем в организацию производства,
- д) все ответы верны.

**4. Вмененные издержки – это:**

- а) издержки производства дополнительной единицы продукции,
- б) количество одного продукта, от которого следует отказаться, чтобы произвести дополнительную единицу другого продукта,
- в) издержки, которые изменяются в зависимости от объемов производства,
- г) верны ответы а) и б),
- д) нет верного ответа.

**5. Что имеют в виду, когда утверждают, что экономика сталкивается с проблемой ограниченности ресурсов?**

- а) с ограниченностью ресурсов сталкиваются бедные государства, богатые же страны не имеют такой проблемы,
- б) в любой экономике бывают периоды спада, когда ресурсы ограничены,
- в) чем меньше в стране какого-нибудь ресурса, тем более он ограничен,
- г) экономические ресурсы (людские и материальные) никогда не бывают достаточными для того, чтобы в результате их использования удовлетворить все потребности людей,
- д) верны все ответы.

**6. Что из перечисленного не приведет к сдвигу кривой производственных возможностей вправо:**

- а) научно-технический прогресс,
- б) снижение уровня безработицы,
- в) открытие новых месторождений,
- г) рост производительности труда,
- д) верного ответа нет.

**7. Суть закона возрастания вмененных издержек состоит в:**

- а) росте затрат на производство по мере увеличения выпуска продукции,
- б) уменьшении производительности труда по мере наращивания производства,
- в) потере увеличивающегося количества одного товара при производстве дополнительной единицы другого товара,
- г) все предыдущие ответы верны,
- д) верного ответа нет.

### **Тема 3. Экономические системы. Рыночная экономика и ее модели**

#### ***Учебные задания***

1. Как вы понимаете экономическую обособленность товаропроизводителей? В чем состоит их экономическая свобода и ответственность?
2. Проанализируйте аргументы в пользу рыночной системы и против рыночной системы.
3. Объясните, как рыночная система отвечает на фундаментальные вопросы: что, как и для кого производить. Каким образом рыночная система служит средством обмена информацией о решениях и претворения в жизнь решений, касающихся распределения ресурсов в экономике. Эффективно ли рыночное распределение ресурсов?
4. Каковы важнейшие критические замечания относительно рыночной системы?
5. Сопоставьте способы, посредством которых чистый капитализм, административно-командная экономика и современная рыночная экономика пытаются справиться с проблемой редкости экономических ресурсов.

#### ***Тесты***

#### **1. Критерием разграничения современных экономических систем на типы является:**

- а) форма собственности на средства производства,
- б) уровень развития производительных сил,
- в) система организационно-экономических отношений,
- г) уровень жизни,
- д) способ координации хозяйственной жизни,

#### **2. Собственность (в экономическом смысле) – это:**

- а) экономическое благо,
- б) отношения между людьми по поводу присвоения экономического блага,
- в) закрепленные законом имущественные отношения,
- г) отношения человека к экономическим благам,
- д) все ответы верны.

#### **3. Какой из перечисленных признаков относится только к характеристике постиндустриального общества:**

- а) частная собственность,
- б) крупное машинное производство,

- в) возрастание удельного веса и роли сферы услуг,
- г) верны все ответы,
- д) верного ответа нет.

**4. Современная смешанная экономика представляет собой:**

- а) саморегулируемую рыночную экономику,
- б) регулируемое рыночное хозяйство,
- в) плановую экономику,
- г) переходную экономику,
- д) верного ответа нет.

**5. Командная экономика позволяет:**

- а) эффективно распределить ресурсы,
- б) избавиться от дефицита,
- в) учесть и распределить ресурсы,
- г) эффективно использовать ресурсы,
- д) верного ответа нет.

**6. К несовершенствам (фиаско) рынка не относится:**

- а) монополизм,
- б) неэластичность предложения,
- в) внешние эффекты,
- г) необходимость создания общественных благ,
- д) верного ответа нет.

**7. Условием возникновения рынка является:**

- а) общественное разделение труда,
- б) экономическая обособленность товаропроизводителей,
- в) развитие производительных сил,
- г) верно а) и б),
- д) верно б) и в).

**Тема 4. Спрос, предложение и рыночное равновесие. Эластичность спроса и предложения**

*Учебные задания*

Предположим, что общий объем спроса на пшеницу и общий объем предложения пшеницы на зерновой бирже в месяц характеризуется следующими данными:

Спрос, тыс. тонн	Цена за тонну (у.е.)	Предложение, тыс. тонн	Избыток (+) или дефицит (-)
85	3.40	72	-
80	3.70	73	-
75	4.00	75	-
70	4.30	77	-
65	4.60	79	-
60	4.90	81	-

а) Какова будет рыночная или равновесная цена? Каково равновесное количество пшеницы? Заполните 4-ю колонку и объясните, почему ваши ответы правильны.

- б) Используя приведенные данные, представьте графическое изображение спроса на пшеницу и ее предложение.
- в) Определите равновесное состояние рынка.

### *Тесты*

**1. Рыночный спрос не испытывает влияния:**

- а) доходов потребителей,
- б) цен на взаимосвязанные товары,
- в) цен на ресурсы,
- г) численности покупателей,
- д) верного ответа нет.

**2. Совершенствование технологии сдвигает:**

- а) кривую спроса вверх и вправо,
- б) кривую спроса вниз и влево,
- в) кривую предложения вниз и вправо,
- г) кривую предложения вверх и влево,
- д) верного ответа нет.

**3. Если рыночная цена ниже равновесной, то:**

- а) появляются избытки товаров,
- б) формируется рынок производителя,
- в) возникает дефицит товаров,
- г) формируется рынок покупателя,
- д) падает цена ресурса.

**4. Изменение какого фактора не вызовет сдвига кривой предложения:**

- а) цены на ресурсы,
- б) цены на готовую продукцию,
- в) налоги и субсидии,
- г) выход на рынки новых фирм,
- д) верны все ответы.

**5. Сдвиг кривой спроса влево при прочих равных условиях ведет к:**

- а) понижению цены равновесия,
- б) повышению цены равновесия,
- в) сохранению прежней цены равновесия,
- г) повышению величины предложения,
- д) росту предложения.

**6. Если цена товара с неэластичным спросом выросла, то выручка:**

- а) сократилась,
- б) выросла,
- в) не изменилась,
- г) верного ответа нет,
- д) недостаточно данных для ответа.

**7. Эластичность предложения зависит главным образом от:**

- а) числа товаров-заменителей данного продукта,



- б) периода времени, в течение которого производители могут приспособиться к изменениям цен,  
 в) того, является ли данный товар предметом первой необходимости или роскоши,  
 г) доли дохода потребителя, направленной на покупку данного товара,  
 д) того, относится ли данный товар к предметам длительного пользования или текущего потребления.

## Тема 5. Основы поведения субъектов рыночной экономики

### Учебные задания

1. Представьте себе, что вы делаете выбор между двумя товарами  $X$  и  $Y$ , причем предельная полезность каждого из них для вас показана ниже.

Единицы товара $X$	$MU_x$	Единицы товара $Y$	$MU_y$
1	10	1	8
2	8	2	7
3	6	3	6
4	4	4	5
5	3	5	4
6	2	6	3

Сколько единиц каждого товара вам следует купить, чтобы максимизировать полезность, если ваш доход равен 9 у.е., а цены товаров  $X$  и  $Y$  равны соответственно 2 и 1 у.е.? Определите величину общей полезности, которую вы получите. Теперь предположите, что при прочих равных условиях цена товара  $X$  упала до 1 у.е. В каких количествах вы купите товары  $X$  и  $Y$  в этом случае? Опираясь на две комбинации цены и количества, известные вам для товара  $X$ , начертите кривую спроса на  $X$ .

2. Напишите ряд значений общей полезности, который характеризовал бы действие закона убывающей предельной полезности.

3. В таблице представлены данные о валовых издержках фирмы при различных объемах производства.

Выпуск продукции, шт.	Валовые издержки, тыс. руб.	Средние переменные издержки, тыс. руб.	Предельные издержки, тыс. руб.	Общий доход, тыс. руб.	Прибыль, тыс. руб.
$Q$	$TC$	$AVC$	$MC$	$TR$	$Pr$
0	4				
1	7				
2	11				
3	16				
4	24				
5	34				

а) На основании этих данных определите суммарные постоянные издержки, рассчитайте суммарные переменные издержки, средние и предельные издержки. Заполните соответствующие колонки таблицы.

б) Определите общий доход и прибыль фирмы при цене произведенной продукции равной 5 тыс. руб. Заполните соответствующие колонки.

## *Тесты*

**1. Объем выпуска, при котором максимизируется прибыль, определяется равенством:**

- а) общего дохода и общих издержек,
- б) среднего дохода и средних издержек,
- в) предельного дохода и предельных издержек,
- г) экономических и бухгалтерских издержек,
- д) верного ответа нет.

**2. Предельная полезность – это:**

- а) максимальная полезность,
- б) минимальная полезность дополнительной единицы блага,
- в) полезность дополнительной единицы блага,
- г) предельно допустимая полезность единицы блага,
- д) верного ответа нет.

**3. Максимум общей полезности достигается, когда:**

- а) предельная полезность равняется нулю,
- б) предельная полезность имеет максимальное значение,
- в) предельная полезность имеет минимальное значение,
- г) правильный ответ отсутствует,
- д) информации недостаточно для ответа.

**4. Издержки в экономическом смысле слова (экономические издержки):**

- а) включают в себя явные и неявные издержки, в том числе нормальную прибыль,
- б) включают в себя неявные издержки, но не включают явные,
- в) включают в себя явные издержки, но не включают неявные,
- г) не включают в себя ни явные, ни неявные издержки,
- д) превышают явные и неявные издержки на величину нормальной прибыли.

**5. Постоянные издержки фирмы – это:**

- а) затраты на ресурсы по ценам, действовавшим на момент их приобретения;
- б) минимальные издержки производства любого объема продукции при наиболее благоприятных условиях производства;
- в) издержки, которые несет фирма даже в том случае, если продукция не производится;
- г) неявные издержки,
- д) ни один из ответов не является верным.

**6. В долгосрочном периоде:**

- а) все издержки являются переменными,
- б) все издержки являются постоянными,
- в) все издержки выступают как неявные,
- г) верны а) и в),
- д) нет верного ответа.

### 7. Изокванта иллюстрирует:

- а) кривую общего объема продукта,
- б) производственную функцию,
- в) различные объемы продукта, которые можно произвести при заданных количествах ресурсов,
- г) кривую среднего продукта,
- д) кривую предельного продукта.

## Тема 6. Рынки факторов производства

### Учебные задания

1. Заполните таблицу для фирмы, нанимающей работников в условиях конкуренции и реализующей свою продукцию на конкурентном рынке. Цена единицы труда составляет 24 ден. ед., цена единицы продукта – 10 ден. ед.

Объем применяемого труда, чел.	Совокупный продукт	Предельный продукт	Совокупный доход, ден. ед.	Предельный продукт в денежном выражении
1	15			
2	32			
3	40			
4	56			
5	68			
6	76			

Сколько работников должна использовать фирма, чтобы получить максимальную прибыль?

2. Предприниматель собирается инвестировать средства в размере 100 млн. руб. Ожидается, что инвестиции принесут прибыль в размере 18% на каждый вложенный рубль. Будет ли выгодно инвестировать при условии, что номинальная процентная ставка равна 24%, а инфляция составляет 7%?

### Тесты

1. Если государство установит минимальную заработную плату на конкурентном рынке труда, превышающую равновесную ставку заработной платы, то:

- а) возникнет дефицит рабочей силы в отрасли,
- б) возникнет избыток рабочей силы в отрасли,
- в) спрос на труд увеличится,
- г) предложение труда уменьшится,
- д) изменений не произойдет.

2. Условие принятия фирмой решения о приобретении дополнительных единиц ресурса является:

- а) уменьшение нормы ссудного процента,
- б) снижение спроса на продукцию фирмы,
- в) рост затрат на производство единицы продукции,
- г) превышение предельной доходности ресурса предельных издержек на его приобретение,

д) повышение уровня средней заработной платы по стране.

**3. Отраслевой спрос на ресурс в первую очередь определяется:**

- а) отраслевым спросом на другие виды ресурсов,
- б) спросом на продукцию, производимую в отрасли,
- в) совокупным рыночным спросом,
- г) спросом на него со стороны домашних хозяйств,
- д) предложением ресурса.

**4. Между ставкой ссудного процента и инвестициями:**

- а) существует прямая зависимость,
- б) существует обратная зависимость,
- в) существует межвременная зависимость,
- г) отсутствует какая-либо зависимость,
- д) информации недостаточно для ответа.

**5. При оценке эффективности инвестиций в основной капитал не учитываются:**

- а) затраты на покупку оборудования,
- б) затраты на приобретение сырья и материалов,
- в) доход, получаемый от инвестиций,
- г) метод дисконтирования,
- д) верного ответа нет.

**6. Если арендная плата составляет 1600 ден. ед., а ставка процента – 8% годовых, при какой цене участка земли его покупка будет выгодна для фермера?**

- а) не более 20000 ден. ед.,
- б) не более 25000 ден. ед.,
- в) не более 30000 ден. ед.,
- г) не более 15000 ден. ед.,
- д) не более 35000 ден. ед.

**7. Цена земли обратно пропорциональна:**

- а) ставке ссудного процента,
- б) ренте,
- в) спросу на землю,
- г) налогу на землю,
- д) арендной плате.

## **Тема 7. Основные макроэкономические показатели и макроэкономическая нестабильность**

### **Учебные задания**

**1.** Определите объем ВВП, используя следующие данные: заработная плата работников – 1800 ден. ед., прибыль предприятий – 300, амортизационные отчисления – 600, рентные доходы составляют 16% от стоимости вложенных капиталов, косвенные налоги – 300, трансферты – 150, стоимость капиталов – 6000.

2. Естественный уровень безработицы составляет 6%, фактический ее уровень – 9%. Используя закон Оукена, подсчитайте, какой объем ВВП экономика недополучила.

### *Тесты*

**1. При расчете валового продукта производственным методом из стоимости произведенных товаров и услуг исключаются:**

- а) амортизация,
- б) добавленная стоимость,
- в) стоимость промежуточных товаров и услуг,
- г) затраты на производство,
- д) верного ответа нет.

**2. Какой из указанных ниже элементов потоков доходов или расходов учитывается при подсчете ВВП:**

- а) пенсия бывшему инженеру,
- б) доход от продажи автомобиля прошлого года выпуска,
- в) арендная плата, получаемая от сдачи земельного участка,
- г) денежный перевод, полученный студентом из дома,
- д) верного ответа нет.

**3. Повторный счет при определении ВВП возникает при сложении:**

- а) добавленной стоимости, созданной на тракторном и моторном заводах,
- б) общего объема купленных потребительских товаров и средств труда,
- в) прироста запасов готовой продукции в отраслях материального производства,
- г) денежной выручки, полученной от реализации произведенной продукции в отраслях материального производства,
- д) верного ответа нет.

**4. Какой из перечисленных ниже процессов не относится к фазе спада?**

- а) сокращение прибыли,
- б) падение курса акций,
- в) уменьшение выплат по безработице,
- г) снижение уровня процентных ставок,
- д) верного ответа нет.

**5. Уровень безработицы при полной занятости равен:**

- а) нулю,
- б) сумме циклической и фрикционной безработиц,
- в) сумме структурной и фрикционной безработиц,
- г) размеру структурной безработицы,
- д) все ответы неверны.

**6. Что из перечисленного ниже вызывает инфляцию спроса?**

- а) рост цен на сырье и транспортные услуги,
- б) рост процентной ставки,
- в) повышение заработной платы на рентабельном предприятии,

- г) рост государственных расходов,
- д) снижение инвестиций.

**7. Согласно закону Оукена, двухпроцентное превышение фактического уровня безработицы над его естественным уровнем означает, что отставание фактического объема ВВП от его потенциальной величины составляет:**

- а) 2%,
- б) 3%,
- в) 4%,
- г) 5%,
- д) значительно больше, чем 5%.

## **Тема 8. Макроэкономическое равновесие на товарном рынке**

### **Учебные задания**

**1.** В условиях роста дохода доля совокупного дохода, идущего на потребление, сокращается, а доля, идущая на сбережения, увеличивается. Объясните, каким образом в этом случае предельная склонность к потреблению и предельная склонность к сбережению могут сохраняться неизменными при разных уровнях дохода.

**2.** Объясните, как различаются средняя склонность к потреблению и предельная склонность к потреблению? Почему сумма предельной нормы к потреблению и предельной нормы к сбережению равна единице? Какие основные факторы определяют уровень вашего потребления?

### **Тесты**

**1. Мультипликатор инвестиций показывает:**

- а) прямую связь между динамикой инвестиций и объемом производства,
- б) обратную связь между динамикой инвестиций и объемом производства,
- в) прямую связь между инвестициями и предельной склонностью к сбережению,
- г) обратную связь между инвестициями и предельной склонностью к потреблению,
- д) нет верного ответа.

**2. Отношение объема потребления к объему дохода является формальным выражением:**

- а) средней склонности к потреблению,
- б) средней склонности к сбережению,
- в) предельной склонности к потреблению,
- г) предельной склонности к сбережению,
- д) мультипликатором инвестиций.

**3. Связь между предельной склонностью к потреблению ( $MPC$ ) и предельной склонностью к сбережению ( $MPS$ ) выражается тем, что:**

- а)  $MPC + MPS = 0$ ,
- б)  $MPC > MPS$ ,

- в)  $MPC + MPS =$  располагаемому доходу,
- г)  $MPC < MPS$ ,
- д)  $MPC + MPS = 1$ .

**4. Доход семьи сократился на 200 ден. ед., а сбережения – на 50 ден. ед. Чему равна в данном случае предельная склонность к потреблению?**

- а) 150,
- б) 0,75,
- в) 250,
- г) 50,
- д) 1/5.

**5. Если люди не тратят весь доход на потребление и помещают неизрасходованную сумму в банк, то можно сказать, что они:**

- а) сберегают, но не инвестируют,
- б) инвестируют, но не сберегают,
- в) не сберегают и не инвестируют,
- г) и сберегают, и инвестируют,
- д) все ответы неверны.

**6. Автономное потребление – это:**

- а) потребление при нулевой склонности к потреблению,
- б) нулевое потребление, когда весь располагаемый доход идет на сбережения,
- в) потребление при нулевом доходе (величина потребления независимая от дохода),
- г) потребление, при котором сбережения равны инвестициям,
- д) все ответы неверны.

**7. Согласно кейнсианской модели равновесия экономика будет равновесна, если:**

- а) сумма потребительских расходов минус сбережения равна инвестициям,
- б) денежное предложение постоянно,
- в) потребительские расходы плюс инвестиции равны госрасходам,
- г) совокупное предложение равно совокупному спросу,
- д) мультипликатор инвестиций равен 5.

## **Тема 9. Равновесие денежного рынка. Финансовая система**

### **Учебные задания**

**1.** Если наличность изымается из обращения и вкладывается в банк, означает ли это, что предложение денег сокращается? Какая дополнительная информация необходима для однозначного ответа на этот вопрос?

**2.** Объем номинального ВВП составляет 400 млн. ден. ед., скорость обращения денег – 4 оборота в год. Как изменится и почему спрос на деньги для сделок, если номинальный ВВП увеличится до 500 млн. ден. ед., а скорость обращения денег – до 4,5 оборотов?

**3.** Объем номинального ВВП остался прежним. Скорость обращения денег возросла в 2 раза, а процентная ставка снизилась с 10 до 8%. Как изменится и на сколько количество денег, необходимых для обращения?

**Тесты**

**1. Активной операцией банка является:**

- а) привлечение депозитов,
- б) получение займа в центральном банке,
- в) выдача ссуды,
- г) прием наличных денег,
- д) верного ответа нет.

**2. Спрос на деньги для сделок изменяется следующим образом:**

- а) возрастает при увеличении процентной ставки,
- б) возрастает при снижении процентной ставки,
- в) снижается по мере роста номинального объема ВВП,
- г) снижается при уменьшении номинального объема ВВП.

**3. В банке А имеется депозит 10 000 ден. ед. Норма обязательных резервов равна 10%. На какую максимальную сумму может увеличить этот депозит денежную массу в стране:**

- а) 10 000,
- б) 90 000,
- в) 100 000,
- г) 110 000.

**4. Денежный агрегат М1 включает в себя:**

- а) металлические и бумажные наличные деньги и чековые вклады,
- б) металлические и бумажные наличные деньги и срочные вклады,
- в) металлические и бумажные наличные деньги и все банковские депозиты,
- г) денежный агрегат М2,
- д) верного ответа нет.

**5. К косвенным налогам относится:**

- а) подоходный налог с физических лиц,
- б) налог на имущество,
- в) налог на добавленную стоимость,
- г) налог на прибыль предприятий,
- д) верного ответа нет.

**6. Доходы государственного бюджета могут формироваться за счет:**

- а) налоговых поступлений,
- б) займов,
- в) эмиссии денег,
- г) штрафов,
- д) все ответы верны.

**7. Ставки налога, которые не изменяются с изменением доходов, считаются:**

- а) твердыми,



- б) прогрессивными,
- в) регрессивными,
- г) пропорциональными,
- д) адвалорными.

## **Тема 10. Макроэкономическая политика**

### *Учебные задания*

**1.** Какие возможны методы финансирования бюджетного дефицита? Каковы краткосрочные и долгосрочные последствия тех или иных методов финансирования бюджетного дефицита?

**2.** Чем отличается социальное страхование от государственных программ помощи неимущим слоям населения?

**3.** Номинальные доходы населения выросли за год на 20%, а индекс потребительских цен за этот же период составил 17%. Как изменились реальные доходы населения?

### *Тесты*

**1. Дискреционная фискальная политика предполагает:**

- а) саморегулирование ставок налогообложения,
- б) налоговые льготы,
- в) автоматическую реакцию бюджета на экономические колебания,
- г) изменение принципов фискальной политики,
- д) нет верного ответа.

**2. Дефицит государственного бюджета образуется тогда, когда:**

- а) сумма долгов государству превышает размеры его долга,
- б) государственные расходы больше поступлений в государственный бюджет,
- в) при данных налоговых поступлениях расходы государства уменьшаются,
- г) при данных расходах сумма налоговых поступлений сокращается.

**3. К каким экономическим последствиям может привести государственный долг:**

- а) сокращению производственных возможностей национальной экономики,
- б) снижению уровня жизни,
- в) перераспределению национального богатства между членами общества,
- г) все ответы верны,
- д) нет верного ответа.

**4. Если центральный банк снижает учетную ставку процента, то это**

- а) стимулирует сбережения,
- б) сокращает денежную массу в обращении,
- в) сдерживает спрос на ссудный капитал,
- г) приводит к оживлению конъюнктуры,
- д) верного ответа нет.

**5. Центральный банк, продавая большое количество государственных ценных бумаг на открытом рынке, преследует цель:**

- а) сделать кредит более доступным,
- б) увеличить объем инвестиций,
- в) снизить учетную ставку,
- г) уменьшить массу денег в обращении,
- д) облегчить населению покупку ценных бумаг.

**6. Если центральный банк принимает решение сократить предложение денег, он может:**

- а) купить государственные краткосрочные облигации на открытом рынке,
- б) купить государственные долгосрочные облигации на открытом рынке,
- в) уменьшить учетную ставку,
- г) увеличить норму обязательных резервов,
- д) все перечисленное верно.

**7. Реальный доход – это:**

- а) номинальный доход минус налоги и другие обязательные платежи,
- б) то количество товаров и услуг, которые можно приобрести на данный номинальный доход,
- в) располагаемый доход без учета инфляции,
- г) доход, используемый на потребление и сбережение,
- д) верного ответа нет.

## **Тема 11. Экономический рост**

### ***Тесты***

**1. Определите источники экстенсивного пути экономического роста:**

- а) новые технологии,
- б) повышение квалификации работников,
- в) рост производительности труда,
- г) увеличение объема факторов производства,
- д) использование достижений научно-технического прогресса.

**2. Определите источники интенсивного экономического роста:**

- а) рост численности рабочей силы,
- б) рост объема вовлеченных ресурсов,
- в) использование достижений научно-технического прогресса,
- г) увеличение объема факторов производства,
- д) увеличение объема рабочего времени.

**3. Наиболее важная причина экономического роста:**

- а) увеличение продолжительности рабочего времени,
- б) технологические изменения в производстве,
- в) увеличение объема применяемого капитала,
- г) проведение государством монетарной и фискальной политики,
- д) рост квалификации рабочей силы.

**4. Для обеспечения высоких темпов экономического роста в экономике должны быть:**

- а) высокая доля сбережений и низкая доля инвестиций,
- б) низкая доля сбережений и высокая доля инвестиций,
- в) высокая доля сбережений и высокая доля инвестиций,
- г) низкая доля сбережений и низкая доля инвестиций,
- д) снижение доли сбережений и инвестиций.

**5. Экстенсивный экономический рост характеризуется увеличением объемов производства за счет:**

- а) роста производительности труда,
- б) увеличения сменности использования техники,
- в) наращивания качественно неизменных факторов производства,
- г) более эффективного использования факторов производства,
- д) во всех перечисленных выше случаях.

**6. Интенсивный экономический рост имеет место при:**

- а) устойчивом уровне производительности труда,
- б) использовании качественно новых или более совершенных ресурсов,
- в) неизменности органического строения капитала,
- г) наращивании объемов используемых ресурсов,
- д) во всех перечисленных выше случаях.

**7. Укажите среди перечисленных ниже показателей тот, с помощью которого измеряют экономический рост:**

- а) темп роста накопления капитала,
- б) темп роста реального ВВП или ВВП,
- в) рост органического строения капитала,
- г) темп роста номинального ВВП,
- д) рентабельность продукции.

## **Тема 12. Современное мировое хозяйство**

### ***Учебные задания***

**1.** Назовите факторы развития международного разделения труда и объясните, каким образом эти факторы обуславливают международную специализацию стран.

**2.** Охарактеризуйте основные черты современной мировой валютной системы. Какова сегодня роль золота в международных расчетах? Как в настоящее время определяются валютные курсы?

### ***Тесты***

**1. К международным факторам международного разделения труда не относятся:**

- а) развитие региональной экономической интеграции,
- б) спрос на мировом рынке ресурсов,
- в) уровень развития научно-технического прогресса в мире,
- г) экономико-географическое положение страны,
- д) экономическая экспансия транснациональных корпораций.

**2. К особенностям развития международного разделения труда в современных условиях не относятся производство, ориентированное на:**

- а) экономию ресурсов и развитие сферы услуг,
- б) совершенствование инфраструктуры международной торговли,
- в) индивидуализацию и специализацию производства и потребления,
- г) стандартное потребление и массовый выпуск,
- д) создание технологически сложной продукции.

**3. От миграции труда получают выгоды:**

- а) рабочие стран эмиграции,
- б) рабочие стран иммиграции,
- в) наниматели стран эмиграции,
- г) наниматели стран иммиграции,
- д) и те, и другие.

**4. Как повлияет на физический объем экспорта и импорта страны падение курса национальной валюты:**

- а) экспорт и импорт возрастут,
- б) экспорт и импорт уменьшатся,
- в) экспорт возрастет, а импорт снизится,
- г) экспорт снизится, а импорт возрастет,
- д) верного ответа нет.

**5. Счет текущих операций платежного баланса включает все, за исключением:**

- а) товарного импорта,
- б) чистых доходов от инвестиций,
- в) транспортных услуг иностранным государствам,
- г) изменений в активах страны за рубежом,
- д) чистых текущих трансфертов.

**6. Отрицательным последствием миграции рабочей силы для стран иммиграции является:**

- а) расширение емкости внутреннего рынка,
- б) снижение цены на национальную рабочую силу,
- в) старение трудовых ресурсов,
- г) «утечка умов»,
- д) верного ответа нет.

## Темы рефератов по учебной дисциплине

1. Соотношение понятий: категории, законы, закономерности.
2. Экономическая теория и экономическая политика.
3. Использование графиков в экономическом анализе.
4. Типы и формы собственности. Реформирование отношений собственности.
5. Научные концепции возникновения и сущности денег: рационалистическая и эволюционная.
6. Социально-ориентированная рыночная экономика: истоки и принципы.
7. Производство и издержки. Использование графических инструментов (изокванты, изокосты) для анализа минимизации издержек фирмы.
8. Роль инвестиций в развитии национальной экономики Беларуси.
9. Инвестиционная деятельность субъектов хозяйствования в Республике Беларусь: состояние, динамика, проблемы.
10. Безработица в Республике Беларусь: уровень, динамика, структура.
11. Инфляционные процессы в Республике Беларусь и основные направления антиинфляционной политики.
12. Госбюджет Республики Беларусь, структура его доходов и расходов.
13. Особенности денежно-кредитной политики, реализуемой в Республике Беларусь.
14. Доходы населения и проблемы их распределения. Факторы, определяющие доходы населения.
15. Проблемы обеспечения устойчивого экономического роста в республике.

## **4 ВСПОМОГАТЕЛЬНЫЙ РАЗДЕЛ: ЭЛЕМЕНТЫ УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЫ ПО ДИСЦИПЛИНЕ «ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ»**

### **Содержание учебного материала**

#### **Тема 1. Экономическая теория: предмет и метод**

Экономика как сфера жизнедеятельности общества. Предмет и функции экономической теории. Методы экономического анализа. Предельный анализ, функциональный анализ, равновесный анализ.

#### **Тема 2. Потребности и ресурсы. Проблема выбора в экономике**

Потребности, их классификация и основные характеристики.

Ресурсы и факторы производства, их классификация. Основной и оборотный капитал и особенности их учета в затратах на производство. Износ и амортизация основного капитала.

Экономические блага: виды, основные характеристики.

Ограниченность ресурсов и проблема выбора в экономике. Производственные возможности общества и их границы. Закон возрастающих вмененных издержек.

#### **Тема 3. Экономические системы. Рыночная экономика и ее модели**

Экономическая система общества: понятие, элементы, критерии классификации.

Экономические институты. Собственность: понятие, субъекты и объекты, типы и формы. Способы реформирования собственности.

Рынок: понятие, условия возникновения, функции, основные черты.

Классификация рынков. Рыночная инфраструктура. Несовершенства (фиаско) рынка и необходимость государственного регулирования экономики.

#### **Тема 4. Спрос, предложение и рыночное равновесие. Эластичность спроса и предложения**

Спрос. Зависимость величины спроса от цены. Неценовые факторы спроса.

Предложение. Зависимость предложения от цены. Неценовые факторы предложения.

Отраслевое рыночное равновесие. Товарный дефицит и товарные излишки. Изменения спроса и предложения и их влияние на цену.

Понятие эластичности. Эластичность спроса по цене и доходу. Эластичность предложения по цене.

#### **Тема 5. Основы поведения субъектов рыночной экономики**

Домашнее хозяйство как экономический субъект. Понятие рационального потребителя. Общая и предельная полезность. Закон убывающей предельной полезности.

Организация (фирма) как хозяйствующий субъект.

Производство и технология. Производственная функция. Производственные периоды. Постоянный и переменный факторы производства.

Производственный выбор фирмы в краткосрочном периоде. Общий, средний и предельный продукт. Закон убывающей предельной производительности.

Понятие и классификация издержек. Издержки производства в краткосрочном периоде, их виды.

Издержки производства в долгосрочном периоде и их динамика. Эффекты масштаба. Проблема оптимального размера фирмы.

Производственный выбор фирмы в долгосрочном периоде. Изокванта. Изокосты. Проблема минимизации издержек.

Доход и прибыль фирмы, их виды. Показатели прибыли. Правило максимизации прибыли.

### **Тема 6. Рынки факторов производства**

Особенности функционирования рынков факторов производства. Спрос на факторы производства.

Рынок труда. Спрос и предложение труда. Заработная плата. Номинальная и реальная заработная плата.

Рынок капитала и его структура. Рынок ссудного капитала. Номинальная и реальная ставка ссудного процента. Роль ссудного процента в принятии инвестиционных решений. Инвестиции.

Рынок земли. Спрос и предложение земли. Земельная рента. Цена земли.

### **Тема 7. Основные макроэкономические показатели и макроэкономическая нестабильность**

Национальная экономика, ее структура. Открытая и закрытая экономика. Валовой внутренний продукт (ВВП) и методы его расчета. Номинальный и реальный ВВП. Индексы цен.

Инфляция, ее причины, формы. Социально-экономические последствия инфляции.

Цикличность экономического развития. Экономический цикл и его фазы.

Безработица: понятие, измерение, типы. Экономические издержки безработицы.

### **Тема 8. Макроэкономическое равновесие на товарном рынке**

Компоненты совокупного спроса.

Потребление и сбережение домашних хозяйств и их функции.

Инвестиции и факторы их определяющие. Мультипликатор инвестиций.

### **Тема 9. Равновесие денежного рынка. Финансовая система страны**

Сущность денег и их функции. Денежно-кредитная система страны, ее уровни (звенья) и их функции.

Денежный рынок. Спрос на деньги и их предложения. Равновесие денежного рынка.

Финансовая система страны. Государственный бюджет: понятие, доходы и расходы.

Налоги, их функции и виды.

## **Тема 10. Макроэкономическая политика**

Бюджетно-налоговая политика: цели, инструменты, виды.

Бюджетный дефицит и его финансирование. Государственный долг.

Денежно-кредитная политика: цели, инструменты, виды.

Социальная политика: понятие, цели, направления.

## **Тема 11. Экономический рост**

Содержание и показатели экономического роста. Устойчивый экономический рост.

Типы, источники и факторы экономического роста.

## **Тема 12. Современное мировое хозяйство**

Мировое хозяйство: понятие, структура. Международное разделение труда: факторы и формы развития.

Международная торговля товарами и услугами.

Международная миграция рабочей силы.

Международные валютно-кредитные отношения. Валютный курс.



## **Информационно-методическая часть**

### **Основная литература**

1. Ачаповская, М.З. Экономическая теория. Курс лекций для неэкономических специальностей высших учебных заведений / М.З. Ачаповская. – Минск: ФУАинформ, 2010. – 431 с.
2. Курс экономической теории для неэкономических специальностей: учебное пособие / под ред. Ноздрина-Плотницкого М.И., Лобковича Э.И. – Минск: Амалфея: Мисанта, 2016. – 544 с.
3. Экономическая теория: учеб. пособие / А.А. Рудак [и др.]; под ред. А.В. Бондаря. – Минск: БГЭУ, 2013. – 254 с.
4. Экономическая теория : учебное пособие / И.В. Новикова [и др.]; под ред. И.В. Новиковой. – Минск: Тетралит, 2014. – 352 с.
5. Лемешевский, И.М. Экономическая теория. Основы. Вводный курс: учебно-методическое пособие для студентов высших учебных заведений, обучающихся по экон. спец. / И. М. Лемешевский. – 5-е изд. – Минск: ФУАинформ, 2012. – 493 с.
6. Экономическая теория. Учебник для вузов / Под ред. Новиковой И.В. Ясинского Ю. М. – Минск: ТетраСистемс, 2011. – 464 с.
7. Экономическая теория: учебное пособие для студентов учреждений высшего образования по экономическим специальностям / [А.А. Рудак и др.] ; под ред. А.В. Бондаря. – Минск: БГЭУ, 2014. – 253 с.

### **Дополнительная литература**

1. Ефимова Е.Г. Экономика. Для студентов экономических специальностей: учебник / Е.Г. Ефимова. – 5-е изд.; стер. – М.: ФЛИНТА, 2018.– 392 с.
2. Сажина, М. А. Экономическая теория: учебник для вузов / М. А. Сажина, Г. Г. Чибриков; МГУ им. М. В. Ломоносова. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Форум; М.: ИНФРА-М, 2011. – 607 с.
3. Самуэльсон, П. Э. Экономика / П. Э. Самуэльсон, В. Д. Нордхаус; пер. с англ.; под ред. А. А. Старостиной, В. А. Кравченко. – 18-е изд. – М.; СПб.; Киев: Вильямс, 2008. – 1358 с.
4. Экономическая теория: учебник для студентов высших учебных заведений / [В.Д. Камаев и др.]; под ред. В.Д. Камаева. – 13-е изд., перераб. и доп. – М. : Владос, 2010. – 590 с.

### **Нормативные, правовые акты и инструктивные материалы**

1. Конституция Республики Беларусь 1994 года (с изменениями и дополнениями, принятыми на республиканских референдумах 24 ноября 1996 года и 17 ноября 2004 года). – Минск: Национальный центр правовой информации Республики Беларусь, 2015. – 62 с.
2. Гражданский кодекс Республики Беларусь. – Минск: Национальный центр правовой информации Республики Беларусь, 2016. – 656 с.

3. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 г. // Эконом. бюллетень НИЭИ Мин-ва экономики Респ. Беларусь. – 2015. – № 4 (214). – С. 6-98.