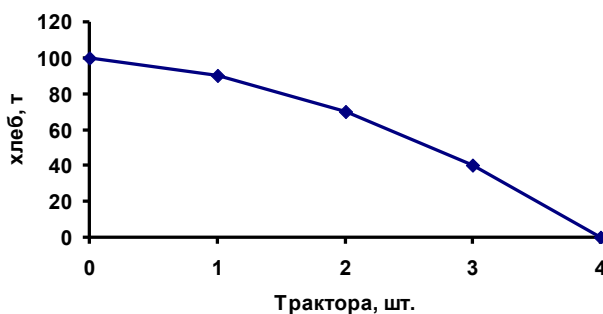


2. Экономика и ее проблемы. Потребности и ресурсы, их классификация.

Экономические ресурсы – есть совокупность возможностей, имеющих в распоряжении общества и необходимых для создания экономических благ с целью удовлетворения потребностей. **Производственные возможности** — это возможности производства экономических благ при полном и эффективном использовании всех имеющихся ресурсов. Ограниченность ресурсов ставит предел возможностям производства. Отражением данной проблемы является постановка трех основных вопросов экономики: «**что, как и для кого производить**». Наиболее эффективной системой признана *рыночная экономика*, но есть ряд проблем, наиболее значимой из которых является глобальная ограниченность природных ресурсов и недостаточная способность природной среды перерабатывать загрязнения. **Кривая производственных возможностей (КВП)** представляет собой модель (график), иллюстрирующую альтернативные возможности использования ограниченных ресурсов.

Любая точка, расположенная *на* КВП, свидетельствует о полном, эффективном использовании ресурсов (общество не может увеличить выпуск одного блага, не уменьшая при этом выпуск другого). Точка *внутри* КВП показывает, что ресурсы используются неполно и возможно увеличение объема производства. Точка *вне* КВП считается недостижимой в условиях ограниченности ресурсов и при заданной технологии.



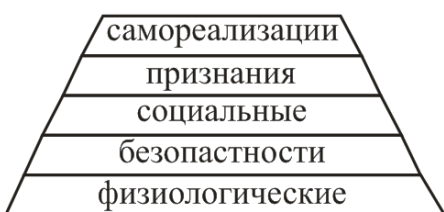
Потребность – это нужда, принимающая специфическую форму. Отраженные в сознании потребности формируют соответствующие **интересы**. При наличии денег, интерес к определенной потребности трансформируется в **покупательский спрос**.

Потребности динамичны и изменяются с прогрессом общества. В соответствии с **законом возвышения потребностей** происходит их постоянный и качественный рост. Существует множество типов потребностей. Наиболее известной их классификацией является пирамида Маслоу:

Смысл расположения потребностей в таком виде заключается в делении их на первичные (1-2 уровни) и вторичные (3-5 уровни).

Соответственно потребности наиболее высокого порядка возникают у человека только тогда, когда удовлетворены потребности более низкого порядка.

В экономике сознание потребностей является стимулом трудовой деятельности. В таком случае они приобретают форму экономического интереса.



С учетом возможностей экономики выделяют потребности: - фактически удовлетворяемые; - подлежащие удовлетворению; - перспективные; -

находящиеся за границами экономических возможностей.

Экономический интерес является основным двигателем экономики, что приводит к созданию благ и услуг, необходимых для удовлетворения экономических потребностей.

Экономические ресурсы – есть совокупность возможностей, имеющих в распоряжении общества и необходимых для создания экономических благ с целью удовлетворения потребностей.

Среди экономических ресурсов выделяют 4 группы:

1) трудовые ресурсы – трудоспособная часть населения страны, готовая быть включенной в процесс производства;

2) материальные ресурсы – это оборудование и постройки, запасы сырья и материалов, также имеющиеся организационные структуры в виде предприятий, фирм и объединений;

3) финансовые ресурсы – в виде валютных резервов и запасов благородных металлов, денежных сбережений домашних хозяйств и предприятий;

4) природные ресурсы – в виде имеющихся разведанных запасов полезных ископаемых, плодородия почвы, а также географическое положение страны, природно-климатические условия.

10. Эластичность спроса по доходу и ее коэффициенты. Перекрестная эластичность спроса. Эластичность предложения по цене, ее виды, показатели, факторы.

Эластичность спроса по доходу. Динамика спроса реагирует не только на изменение цены, но и на изменение доходов потребителей. Соответственно выделяется также эластичность спроса по доходу, которая представляет собой процентное изменение объема спроса, вызванное тем или иным процентным изменением дохода потребителя. Коэффициент эластичности спроса по доходу:

$$E_{D/I} = \frac{(D_1 - D_0) \div ((D_1 + D_0) \div 2)}{(I_1 - I_0) \div ((I_1 + I_0) \div 2)} \quad (3).$$

Спрос на нормальные товары будет возрастать по мере роста доходов потребителей. Коэффициент эластичности спроса по доходу будет иметь положительное значение. Что касается товаров низшей категории, то при увеличении доходов потребителей спрос на них будет снижаться, т.е. коэффициент будет иметь отрицательное значение. Практическое значение понятия «эластичность спроса по доходу» состоит в том, что ее состояние и динамика позволяют давать прогнозы перспектив развития того или иного производства или отрасли.

Перекрестная эластичность.

Изменить динамику спроса на какой-либо товар может изменение цены на какой-то другой товар. В этом случае речь идет о перекрестной эластичности ($E_{dx/py}$) (ф-ла 4):

$$E_{Dx/Py} = \frac{\Delta D_x, \%}{\Delta P_y, \%} \quad (4).$$

Что касается товаров-субститутов, то увеличение цены на один из них вызовет увеличение спроса на другой. По отношению к товарам-комплементарам перекрестная эластичность спроса отрицательна, т.е. увеличение цены один из них вызывает снижение спроса на другой.

Эластичность предложения по цене – это степень реагирования объема предложения на изменение цены единицы товара или услуги. Коэффициент эластичности предложения по цене показывает $E_{s/p}$, на сколько процентов изменится величина предложения товаров при изменении цены единицы товара на 1%. Рассчитывается как отношение процентного изменения величины предлагаемой продукции к процентному изменению в цене:

$$E_{s/p} = \frac{\Delta S(\%)}{\Delta P(\%)} = \frac{S_1 - S_0}{S_0} : \frac{P_1 - P_0}{P_0} \quad (5).$$

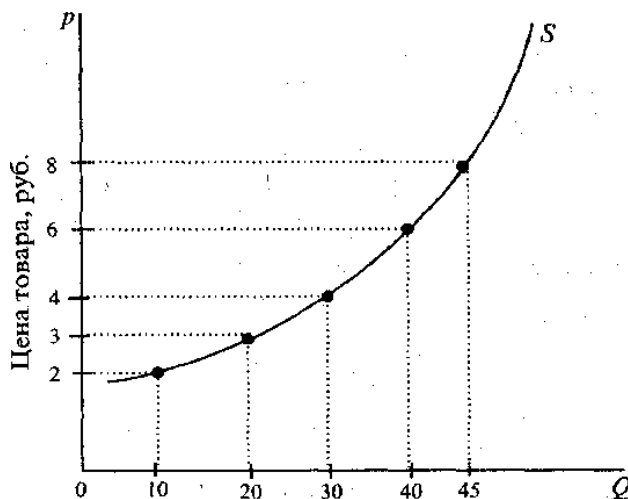
Предложение с единичной эластичностью обнаруживается тогда, когда изменение цены вызывает абсолютно пропорциональное изменение величины предложения.

Если $E_{d/p} > 1$, то предложение считается эластичным. Т.е., на один процент изменения цены производитель реагирует несколькими процентами прироста объемом производства.

Предложение считается неэластичным, если коэффициент $E_{d/p} < 1$. В таком случае линия предложения лишь незначительно отклоняется от вертикали.

Если $E_{d/p} = 1$, то это означает, что предложение абсолютно неэластично. Со стороны производителя нет никакой реакции на изменение цены. Объем предложения остается на одном уровне.

Выделяют три временных периода, характеризующих способность производителя отреагировать на изменение рыночной конъюнктуры: мгновенный, кратко- и долгосрочный.



<— Кривая предложения в различных временных интервалах

неэластично ($E_s = 0$).

Мгновенный период характерен тем, что реализации подлежит уже произведенный товар. Товар поступает в продажу по установившейся рыночной цене, т.е. предложение здесь должно подстраиваться под спрос. В этом случае кривая предложения S_1 вертикальна (рис. 2) и показывает, что предложение в данном временном периоде абсолютно

В *краткосрочном периоде* производитель в состоянии (ему позволяет время) в определенной мере отреагировать на изменение рыночной цены, несколько увеличив или уменьшив объем предложения, но ему удастся это сделать лишь путем изменения переменных факторов производства (интенсификация труда, количество материалов, товарных запасов и др.). Что же касается производственных мощностей, то в краткосрочном периоде повлиять на их изменение невозможно. Кривая предложения в краткосрочном периоде S_2 будет постепенно отклоняться от вертикального положения и двигаться в направлении, определяемом законом предложения. Эластичность предложения становится положительной.

Долгосрочный период характерен тем, что производитель в состоянии изменить свои производственные мощности, произвести структурную перестройку производства, обновить оборудование. Кривая предложения в этом периоде принимает более пологое положение S_3 , эластичность предложения достигает максимальной величины.

Анализ трех временных периодов позволяет заключить, что предложение становится более эластичным с удлинением временных интервалов, в пределах которых рассматривается его динамика.

Факторы эластичности предложения:

1. Цены на ресурсы;
2. Применяемые технологии;
3. Динамика цен на взаимозаменяемые и взаимодополняемые товары;
4. Налоги и субсидии;
5. Численность производителей;
6. Ожидания.

12. Содержание издержек производства и их классификация. Издержки производства в краткосрочном периоде. Постоянные и переменные издержки. Общие, средние и предельные издержки.

Издержки производства – то, во что обходится производство конкретного объема продукции на предприятии за определенный период времени (*затраты* – расходование ресурсов в физическом выражении, *издержки* – стоимостная оценка произведенных затрат). При этом наиболее экономически эффективным методом производства какого-либо товара считается такой, при котором происходит *минимизация издержек производства*.

Классификация издержек производства:

- **индивидуальные** – затраты конкретного хозяйствующего субъекта;
- **общественные** – затраты на производство определенного вида и объема продукции с позиции национальной экономики;
- **производственные** — на производство товаров и услуг (сырье и материалы, топливо, транспортные услуги и т.д.);
- **обращения** — связанные с реализацией произведенной продукции:
 - *дополнительные* - на доведение продукции до потребителя (хранение, упаковка, транспортировка), увеличивающие конечную стоимость товара;
 - *чистые* – расходы, связанные со сменой формы стоимости в процессе купли-продажи, превращением ее из товарной в денежную (оплата труда торговых работников, расходы на рекламу и т.д.), не образующие новой стоимости и вычитываемые из стоимости товара.

Экономическое понимание издержек базируется на проблеме ограниченности ресурсов и возможности их альтернативного использования. С позиции отдельной фирмы экономические издержки – это затраты, которые должна нести фирма в пользу поставщиков ресурсов, чтобы отвлечь их от применения в альтернативных производствах. Такие затраты могут быть как внешними, так и внутренними.

Издержки производства, которые отражают расход факторов производства в денежном измерении по ценам их приобретения, есть **внешние издержки** (заработная плата, затраты на сырье и материалы, аренда и т.д.). Внешние издержки производства также называют **явными, фактическими или бухгалтерскими** издержками. В этом случае поставщики ресурсов не являются владельцами данной фирмы.

В то же время фирма может использовать и свои собственные ресурсы. Издержки на собственный и самостоятельно используемый ресурс есть неоплачиваемые, или внутренние (неявные), издержки.

Внутренние (неявные) издержки — это денежные доходы, которыми жертвует фирма, самостоятельно используя принадлежащие ей ресурсы, т.е. это доходы, которые *могли бы быть* получены фирмой за самостоятельно используемые ресурсы (денежные средства, помещения, оборудование и т.п.) при наилучшем из возможных способов их применения. Например, если фирма располагается в помещении, принадлежащем владельцу фирмы, то тем

самым упускается возможность сдать это помещение в аренду и получать арендную плату.

Внутренние издержки включают в себя также так называемую нормальную прибыль.

Нормальная (нулевая) прибыль – минимальный доход, который должен получать предприниматель, чтобы оставаться в данном бизнесе (прибыль от вложенного капитала, которая могла бы быть получена, если бы капитал был использован простейшим, обычным способом, т.е. представлен в виде ссуды, аренды).

Бухгалтерские издержки — только внешние. Включают: амортизацию основных фондов + стоимость сырья и материалов + заработную плату + накладные расходы (управление, реклама, упаковка, хранение и др.)

Внутренние (включая нормальную прибыль) и внешние издержки составляют **экономические издержки фирмы**.

Внешние (бухгалтер- ские) из- держки	Внутренние (скрытые) из- держки	Нормальная прибыль	
Общие издержки производства		Предпринима- тельский доход	Ссудный про- цент
Экономические издержки			

13. Сущность прибыли, ее функции и виды. Рентабельность и ее виды.

Важнейшая категория рыночной экономики – прибыль. В условиях товарно-денежных отношений целью любой фирмы или производства является максимизация прибыли. Чаще всего прибыль определяется как общая выручка минус общие затраты.

1. Прибыль в сфере обращения. Прибыль возникает во внешней торговле в результате того, что люди продают товары за границей по более высоким ценам, чем они их купили.

2. Прибыль в производстве. Стоимость, которую рабочие прибавляют к стоимости материалов, распадается сама на две части, одна из которых идет на оплату труда, а вторая – в виде прибыли их предпринимателю.

3. Марксистская трактовка прибыли. Марксизм считает источником прибыли неоплаченный труд наемных рабочих.

4. Прибыль как доход от факторов производства. Ряд исследователей рассматривают прибыль как сочетание нескольких элементов: вознаграждения за труд, доходов от инвестиций, и т. д.

5. Неопределенность как источник прибыли. Ряд авторов рассматривают прибыль как вознаграждение предпринимателя за преодоление неопределенности, т. е. за способность ориентироваться в экономической обстановке.

6. Прибыль как доход новатора или монополиста. Трактовка прибыли как дохода новатора связана с концепцией прибыли как монополистического дохода.

7. Прибыль как доход особого производственного фактора – предпринимательских способностей. Многие западные экономисты подчеркивают, что прибыль представляет собой доход особого производственного фактора – предпринимательских способностей.

Расчетная прибыль образуется у фирмы после отчисления из балансовой прибыли сумм, предназначенных для расчета с государственным и местным бюджетом, банком и вышестоящими органами управления в виде налогов и различных платежей.

Чистая прибыль – это прибыль, остающаяся в распоряжении фирмы после уплаты налогов и различных платежей. Она используется фирмой самостоятельно, если иное не предусмотрено уставом.

Комплексным показателем экономической эффективности производственно-хозяйственной деятельности фирмы выступает **рентабельность**. Рентабельность выражает абсолютный или относительный размер прибыли на одну денежную единицу текущих затрат или на одну денежную единицу используемых ресурсов (основных производственных фондов, оборотных средств, собственного и заемного капитала). Различают следующие виды рентабельности: рентабельность производства, рентабельность продукции, рентабельность капитальных вложений (инвестиций).

Рентабельность производства отражает эффективность использования производственных фондов, имущества, собственного и заемного капитала. Она рассчитывается как отношение балансовой прибыли к среднегодовой стоимости основных производственных фондов и нормируемых оборотных средств:

$$R_{\text{пр}} = \frac{Пб \cdot 100\%}{\Phi_{\text{осн}} + \Phi_{\text{норм. обор}}},$$

где $Пб$ – балансовая прибыль; $\Phi_{\text{осн}}$ – среднегодовая стоимость основных производственных фондов; $\Phi_{\text{норм. обор}}$ – среднегодовая стоимость нормируемых оборотных средств. Иначе рентабельность производства определяется как отношение балансовой прибыли к сумме собственного и заемного капитала:

$$R_{\text{пр}} = \frac{Пб \cdot 100\%}{K_{\text{ав}}},$$

где $K_{\text{ав}}$ – весь авансированный капитал.

Рентабельность продукции определяется как отношение прибыли от реализации продукции (или ее отдельных видов) к ее полной себестоимости:

$$R_{\text{пр}} = \frac{Пб \cdot 100\%}{C},$$

где $R_{\text{пк}}$ – рентабельность отдельного вида продукции; C – полная себестоимость продукции.

Для оценки эффективности капитальных вложений (инвестиций) в расширенное воспроизводство производственных фондов и новую технику рассчитывают показатели рентабельности капитальных вложений (R_k) или срока их окупаемости ($T_{\text{ок}}$):

$$R_k = \frac{\Delta П}{K_v}; \quad T_{\text{ок}} = \frac{K_v}{\Delta П},$$

где $\Delta П$ – годовой прирост прибыли в результате реализации капиталовложений; K_v – капиталовложения (инвестиции) в соответствующие мероприятия и техническое перевооружение производства.

16. Экономическая сущность предпринимательской фирмы и ее виды. Постоянные и переменные факторы производства. Производственная функция и ее свойства. Изокванта.

Применяемые в производстве факторы подразделяются на постоянные и переменные. К постоянным относят те, количественные масштабы применения которых нельзя изменить на данном временном отрезке. К переменным относятся применяемые производственные факторы, количественный состав которых может быть изменен на данном временном отрезке.

Производство заданного продукта требует обязательного использования какого-то определенного числа факторов производства. Отсутствие некоторых (некоторого) из них ведет к остановке производства. Значит, производственные факторы являются взаимодополняемыми.

С учетом доминирования постоянных или переменных факторов в бизнес-планировании принято различать:

1) мгновенный период, в рамках которого предприятие рассматривает все факторы производства как постоянные. В таком временном отрезке у предприятия нет возможности нарастить объем выпуска и предложения;

2) в краткосрочном периоде в качестве переменного можно рассматривать хотя бы один фактор производства;

3) в долгосрочном периоде предприятие имеет возможность достаточно свободно маневрировать объемами всех факторов производства.

Если имеются в наличии все производственные факторы, то при прочих равных условиях объем произведенной продукции будет зависеть от количества вводимых факторов.

Свойства производственной функции:

1) для каждой отрасли производства складывается своя производственная функция;

2) в рамках определенной технологии могут допускаться разные варианты сочетания основных факторов производства;

3) радикальное изменение технологии неизбежно вызывает переход от одной к другой производственной функции;

4) анализ производственной предполагает поиск такого варианта организации производства, который обеспечивает максимальную экономическую эффективность.

Объем произведенной продукции зависит не только от количества используемых факторов, но и от той комбинации, в которой они применяются. Значит, кроме взаимодополняемости производственные факторы характеризуются и взаимозаменяемостью, т.е. они могут использоваться в различных пропорциях в производственном процессе, замещая друг друга. Конечно, существуют конкретные границы замещения одних факторов другими. Они обусловлены научно-техническим прогрессом, уровнем технологий.

Изокванта – линия, отражающая варианты комбинации факторов производства, которые могут быть использованы при выпуске фиксированного объема продукции за конкретный период времени.

Особые конфигурации изоквант.

Прямолинейная изокванта предполагает, что замена одного фактора производства другим осуществляется в пропорции, которая неизменна на всем протяжении изокванты (рис.3, а).

Вогнутая изокванта является отражением гибкой производственной функции, когда сокращение объема использования одного фактора производства компенсируется лишь при более высоких темпах прироста объема применения другого фактора (рис. 3, б).

В условиях, когда выпуск фиксированного объема продукции возможен только при единственном варианте сочетания факторов производства, тогда имеем дело с жесткой производственной функцией. При этом изокванта приобретает форму прямого угла (рис. 3, в).

Каждая из изоквант, расположенная правее и выше базовой, показывает рост объема выпуска. Изокванты могут проходить через любую точку на графике. Изокванта имеет объективный характер, так как отражает реальные

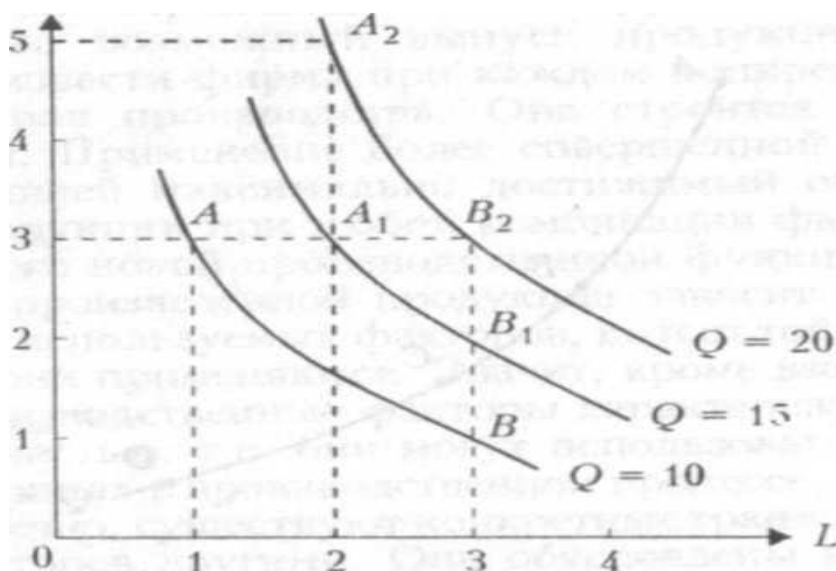


Рис. 4. Карта изоквант

экономические процессы. Закон изокванты: чем в больших размерах используется один фактор производства, тем меньше применяется другой фактор.

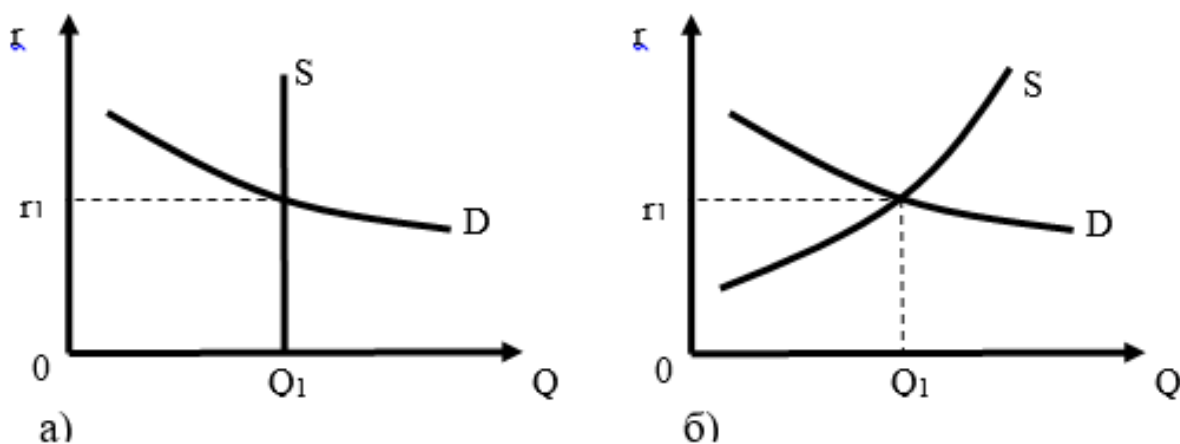
17. Рынок капитала и особенности его функционирования. Рынок труда, его сущность и особенности. Сущность заработной платы, ее формы и системы.

Рынок капитала – это составная часть рынка факторов производства. Капитал как экономический ресурс воплощен в технике, машинах, оборудовании, сырье, материалах, зданиях и т.д. Это производительный, физический капитал. Рынок факторов производства, специфика действующих здесь законов спроса и предложения устанавливает цену любой разновидности капитала. Его ценой выступает тот доход, который он способен принести в результате использования, производственного применения.

Существует денежный капитал, который не способен производить товары и вследствие этого не является экономическим ресурсом. В то же время деньги представляют собой посреднический механизм приобретения оборудования, зданий, новых технологий, материалов и поэтому вносят вклад в производство. В результате, спрос на капитал можно представить как спрос фирм на производственный капитал, проявляющийся в специфической форме спроса на деньги. Деньги предоставляемые фирмам во временное пользование в ссуду, называются **ссудным капиталом**. Обобщающим показателем дохода на капитал выступает **процентная ставка**, т.е. такая величина дохода, которая исчисляется за определенный период времени, чаще всего за год, в процентном отношении к величине применяемого капитала. Размер получаемого дохода выступает по существу ценой капитала, вплоть до таких форм, как наличные деньги, предоставляемые в ссуду, ценные бумаги. Все формы капитала достаточно разнообразны, их зачастую невозможно суммировать в натурально-вещественном выражении. В рыночных условиях необходима одинаковая оценка и соизмерение, без которых невозможно принять обоснованные инвестиционные решения, осуществить расчет возможных доходов.

Обобщающим знаменателем, к которому сводят стоимость капитала в форме любого актива, выступает их денежная оценка. В денежном выражении можно представить стоимость зданий, основных и производственных фондов, материалов и т.п. По существу, все экономические блага производственного назначения, будучи выраженным и в денежной форме, приобретают вид капитального актива, обращающегося на рынке. Процент как доход на капитал будет тем выше, чем выше производительность реальных экономических благ, представленных капитальными активами как факторами производства. Различают верхнюю и нижнюю ставку процента. Верхняя ставка процента определяется по средней норме прибыли в промышленности. В случае превышения ставка процента нормы прибыли, экономически нецелесообразно брать кредит в банке. Нижняя граница ставки процента определяется исходя из определенных экономических условий и учета различных факторов. Ставка процента определяется в пределах верхней и нижней границ на основании соотношения спроса и предложения на рынках капитала.

В зависимости от временного периода подразделяют ставку процента в краткосрочном и долгосрочном периодах.



Ставки процента в краткосрочном и долгосрочном периодах

Для краткосрочного периода времени предложение капитала представляет определенную величину и фиксировано. Поэтому кривая предложения S на рис.3. а имеет вертикальное положение. Ставка процента определяется пересечением кривых S и D . При увеличении спроса на капитал кривая спроса D поднимается вверх и ставка процента будет больше.

В отличие от краткосрочного периода в долгосрочной перспективе капитал в экономике имеет возможность накопиться, т.е. его предложение не ограничено, а увеличивается с течением времени. В результате кривая предложения S на рис.3. б носит не вертикальный, а восходящий характер.

На рынке капитала динамика спроса и предложения находится под влиянием экономических процессов, происходящих в экономике. В периоды экономических подъемов фирмы и предприниматели предъявляют повышенный спрос на кредиты для модернизации и обновления производства. Во время спадов и увеличения инфляции наблюдается другая картина. Здесь имеется отток капитала с рынка, вследствие стремления фирм превратить денежные средства в материальные ценности, чтобы обезопасить себя от обесценивания денежных активов. Для периода экономических спадов характерна низкая хозяйственная деятельность фирм, и соответственно небольшой спрос на кредит в этих условиях.

18. Номинальный реальный и потенциальный ВВП. Чистый национальный продукт, национальный доход, личный доход. Совокупный спрос. Ценовые и неценовые факторы совокупного спроса.

Валовой национальный продукт (ВНП – GNP – gross national product) - исчисленная в рыночных ценах стоимость конечного продукта (продукции, товаров и услуг), произведенного как внутри страны, так и за рубежом в течение года.

Конечный продукт - показатель суммарного объема конечной, завершенной в производстве, **готовой продукции** в денежном выражении.

По стоимости конечный продукт не включает сумму промежуточного продукта - используемых в течение года предметов труда. ВВП используется для международных сопоставлений относительных уровней экономического развития различных стран и регионов мира и является обобщающим показателем производства товаров и услуг и измерителем их стоимости.

Валовой внутренний продукт (ВВП – GDP – gross domestic product) - стоимость, исчисленная в рыночных ценах конечного продукта (продукции, товаров и услуг), созданного в течение года внутри страны с использованием факторов производства, принадлежащих как данной стране, так и другим странам.

Иначе говоря, в ВВП включаются товары и услуги, созданные как отечественными, так и иностранными производителями.

ВВП не включает:

- государственные и частные трансфертные платежи. Трансфертные платежи – это выплата денег, взамен которых товары и услуги не поступают какие (пенсии, пособия, субсидии, стипендии и т.п.);
- сделки с ценными бумагами (купля-продажа акций, облигаций и т.п.);
- выручку от продажи товаров, произведенных в предшествующий период. Такая продажа не отражает текущего производства и потому не учитывается в ВВП данного года продукцию, которая не попадает на рынок (домашние работы, самообслуживание);
- объем теневой экономики (25—30 % ВВП). Это часть ВВП подсчитывается приблизительно.

Различие ВНП и ВВП

ВНП измеряется по национальному принципу, т.е. по стоимости продукции, произведенной факторами производства граждан страны независимо от территории, где они находятся. Чтобы получить ВНП, нужно к ВВП добавить разницу между поступлениями от факторов производства из-за границы и факторными доходами нерезидентов в данной стране. Величина различия между ВВП и ВНП для развитых стран не превышает 2 % ВВП, а для Республики Беларусь она еще меньше, так как сальдо заграничного производства — незначительная величина по отношению к объему ВВП.

Основную часть трудового дохода составляет заработная плата. Доход на собственность включает в себя: рентные доходы, прибыль от вложения капитала в предпринимательскую деятельность, прибыль корпораций, чистый процентный доход, сбережения; в поток ДОХОДОВ входят:

1. *заработная плата* наемных работников (включая отчисления на социальное страхование, социальное обеспечение, фонды медицинского обслуживания) (W)

2. *доходы*, получаемые владельцами земельных ресурсов (R)

3. *процент* — доход на реальный и денежный капитал — r

4. *прибыль*, получаемая владельцами индивидуальных предприятий, товариществами и корпорациями — (P). Корпоративная прибыль (прибыль акционерных обществ) распадается на три части: налоги на прибыль корпораций, нераспределяемую прибыль акционерных обществ, предназначенную для накопления (совершенствования производства), и дивиденды (D).

5. *амортизация* (A)

6. *косвенные налоги* (T) — налоги, включаемые в цену товара.

$$GDP = W + R + r + P + A + T$$

Расчет по расходам	Расчет по доходам	По добавленной стоимости
$GNP = C + I + Y + Ne$, где: C — потребление (расход); I — инвестиции (расход); Y — расход правительства; Ne — чистый экспорт.	$GNP = W + R + r + P + D + A + T$, где: W — заработная плата; R — рента; r — процент; P — прибыль; T — косвенные налоги на бизнес; A — амортизация	Валовой национальный продукт определяется как сумма добавленных стоимостей всех сфер экономики.

19. Совокупное предложение. Неценовые факторы совокупного предложения. Краткосрочное и долгосрочное равновесие в модели AD-AS. Изменение в равновесии.

Совокупное предложение (AS – aggregate supply) – это общее количество товаров и услуг, которое может быть произведено и предложено в соответствии со сложившимся уровнем цен.

Функция совокупного предложения отражает связь между совокупным объемом выпуска и уровнем цен в экономике. Объем выпуска фирм находится в прямой зависимости от цен, которые устанавливаются на их товары и услуги на рынке. Совокупное предложение следует рассматривать отдельно в краткосрочном периоде и в долгосрочном периоде. Это объясняется большой значимостью влияния изменений количества факторов производства.

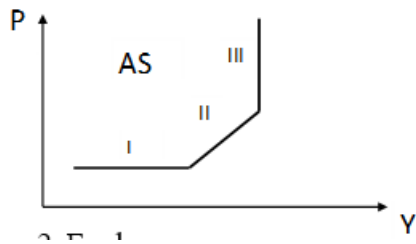


График совокупного предложения

На графике совокупного предложения можно выделить три участка: I – кейнсианский; II – промежуточный; III – классический.

Горизонтальный, или кейнсианский, отрезок отражает совокупное предложение в краткосрочном периоде. Кейнс, именем которого назван участок, дал следующее объяснение горизонтального характера этого участка. Он рассмотрел экономику в период, когда имеются в наличии запасы ресурсов (обычно так происходит в период экономического спада), поэтому в краткосрочном периоде возможно увеличение объема национального продукта без повышения уровня цен за счет привлечения дополнительного количества факторов производства.

На промежуточном участке уровень цен на продукцию и объем производства растут одновременно. Это объясняется тем, что по мере увеличения объема вовлекаемых в производство ресурсов последние начинают дорожать, что сказывается на общем уровне цен. Кривая совокупного предложения в долгосрочном периоде – классический участок – имеет вид вертикальной прямой. Представители классического направления считают, что в долгосрочном периоде в экономике всегда будет естественный уровень занятости и будут использоваться все имеющиеся ресурсы, т.е. никакое изменение цен в долгосрочном периоде не может привести к изменениям реального национального производства, так как все факторы производства используются полностью (если и есть резервы, они слишком дороги). На совокупное предложение могут оказывать воздействие и **неценовые факторы**, которые будут сдвигать кривую совокупного предложения вправо или влево. Неценовые факторы включают в себя: изменения цен на ресурсы: земля, трудовые ресурсы, капитал, предпринимательские способности; изменения в производительности; изменения правовых норм: налоги с предприятий и субсидии, государственное регулирование. Резкие отрицательные изменения совокупного предложения, приводящие к сокращению объема производства и быстрому росту цен, называются шоками предложения.

Понятие макроэкономического равновесия раскрывается в следующих положениях.

В целом равновесие в экономике – это сбалансированность и пропорциональность ее основных параметров, иначе говоря, ситуация, когда у участников хозяйственной деятельности нет стимулов к изменению существующего положения. Равновесие в экономике предполагает поддержание следующих условий: а) все индивиды должны найти на рынке предметы потребления в соответствии с покупательной способностью; б) все предприниматели в состоянии найти на рынке необходимые им производственные ресурсы; в) весь продукт прошлого года должен быть реализован. Равновесие в национальной экономике предполагает ее сбалансированность. Однако полное всеохватывающее равновесие считается недостижимым. Данная категория используется как идеальная модель. В

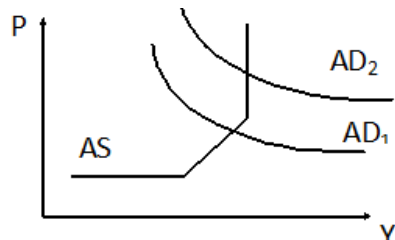
отличие от идеального равновесия, такое состояние экономики, когда нарушенные пропорции быстро восстанавливаются, называют равновесностью. Равновесие на рынке достигается при равенстве объемов спроса и предложения, в макроэкономике – при равенстве совокупного спроса и совокупного предложения, которое предполагает согласованное развитие всех рынков, всех секторов и сфер, оптимальное состояние экономики в целом.

К общему равновесию общество стремиться через обеспечение частных пропорциональностей.

Частичным называется равновесие на отдельно взятом рынке товаров, услуг, факторов производства; Полное (общее) равновесие есть одновременное равновесие на всех рынках, равновесие экономической системы целиком, или макроэкономическое равновесие. Макроэкономическое равновесие характеризуется определенной неустойчивостью. Под влиянием колебаний цен, конкуренции, демографических сдвигов, научно-технического прогресса, структурных изменений в экономике возникают нарушения равновесия. Макроэкономическое неравновесие — это инфляция, спад производства, нарушения платежного баланса.

Эффективно развивающаяся экономика не та, которая лишена диспропорций, а та которая мобильно перестраивается на их устранение.

Обычно равновесие достигается посредством либо ограничения потребностей (на рынке они всегда выступают в виде платежеспособного спроса), либо увеличения и оптимизации использования ресурсов. В переходной экономике достижение равновесия является одной из целей проводимых преобразований. Переход к рыночной системе равновесие — весьма сложный, противоречивый и длительный процесс.



Классическая модель макроэкономического равновесия описывает соотношение совокупных спроса и предложения в долгосрочном периоде, предполагает механизм свободного ценообразования. Увеличение объема национального производства стимулирует рост доходов, а тот, в свою очередь, вызывает расширение всех составляющих совокупного спроса и,

в итоге, рост объема производства до уровня полной занятости. При этом государственное вмешательство в экономические процессы считается излишним.

Макроэкономическое равновесие в долгосрочном периоде

В долгосрочном периоде при полной загрузке мощностей и занятости рабочей силы кривая совокупного предложения может быть представлена в виде вертикальной прямой (AS_2). Выпуск примерно одинаков при различном уровне цен. Изменения размеров производства и совокупного предложения будут происходить под влиянием сдвигов производственных факторов, прогресса технологии.

Пересечение кривых AD и AS в точке N отражает соответствие равновесной цены и равновесного объема производства. При нарушении равновесия рыночный механизм будет выравнивать совокупный спрос и совокупное предложение; сработает, прежде всего, ценовой механизм.

Как и в микроэкономике, равновесие в макроэкономике между уровнем цен и реальным объемом производства определяется точкой пересечения кривых совокупного спроса и совокупного предложения. Подводя итог вышеизложенному анализу, можно сделать вывод, что экономика сама, без вмешательства извне, будет двигаться к точке равновесия, если предложение окажется ниже спроса. Совершенно очевидно, что если экономика будет находиться выше A, «невидимая рука» рынка будет способствовать созданию положения равновесия на национальном рынке.

20. Национальная экономика и ее характеристика. Система национальных счетов.

Национальная экономика - система общественного воспроизводства страны, охватывающая все сферы деятельности. Цели национальной экономики

- обеспечить устойчивые высокие темпы роста объема производства товаров и услуг без резких изменений, спадов и кризисов;
- обеспечить стабильность цен в рыночной экономике, не "замораживая" их на длительный период, а планомерно регулируя;
- создать высокий уровень занятости - достигается в том случае, когда каждый желающий получит работу;
- поддержание активного внешнеторгового баланса - достижение относительного равновесия между экспортом и импортом страны, а также достижение стабильности обменного курса национальной валюты на валюты других стран. В зависимости от критерия классификации можно выделить следующие *структуры национальной экономики*:

Воспроизводственную – деление на сферы хозяйства (группы однородных отраслей). Выделяются три крупные взаимосвязанные сферы: материальное производство (промышленность, сельское хозяйство, строительство, транспорт, связь, частично услуги), нематериальное производство (наука, искусство, образование и др.), непродовольственная сфера (оборона, религия, общественные организации);

Социальную – деление экономики на секторы в зависимости от собственности (государственный, частный, коллективный, смешанный);

Отраслевую – выделение крупных народнохозяйственных отраслей и подотраслей (например, промышленность и ее подотрасли: легкая, пищевая, машиностроение и др.);

Территориальную – деление на экономические районы.

Важной чертой национальной экономики являются ее макроэкономические пропорции.

Макроэкономические пропорции - *количественные соотношения между различными подразделениями и сферами общественного производства, отраслями, территориально-производственными частями национальной экономики.*

Все общественное производство делится на два подразделения: первое выпускает средства производства, второе - предметы потребления.

Сбалансированность национальной экономики — *соответствие между взаимосвязанными отраслями, между объемами производимых благ и потребностями в них.*

Основные направления макроэкономической политики:

1) Налогово-бюджетная политика (фискальная) - политика, осуществляемая государством в области налогообложения и государственных расходов.

2) Кредитно-денежная политика (монетарная) - политика, осуществляемая Центральным банком в области денежного предложения, кредитных ресурсов и процентных ставок.

3) Политика государства в области доходов осуществляется как контроль над заработной платой и ценами.

4) Политика государства в области валютных курсов и внешней торговли - политика контроля над ввозом и вывозом ресурсов и товаров за счет установления таможенных квот, пошлин, тарифов.

Система национальных счетов – применяемая в развитых странах система национального учета, статистики в масштабе страны, основанная на обобщении и систематизации макроэкономических показателей и балансовых таблиц. В основу СНС положены следующие принципы: балансирования доходов и расходов по методу двойной записи, стоимостной оценки всех товаров и услуг, раздельного учета на специальных счетах показателей производства (затраты, объем выпуска и реализации продукции и др.), образования доходов (зарплата, прибыль и др.), распределения доходов и использования доходов. В СНС используется ряд показателей, основной из которых – ВВП или ВВП. ВВП – это суммарная рыночная стоимость всех готовых (конечных, то есть не требующих переработки перед использованием) товаров и услуг, произведенных в стране за год.

ВВП охватывает готовую стоимость всей конечной продукции, созданной внутри страны (как отечественными, так и иностранными производителями), но не учитывает стоимость продукции, произведенной отечественными производителями за рубежом.

23. Государственный бюджет и его функции. Доходы и расходы бюджета. Циклический характер экономического развития. Экономический цикл и его фазы.

Государственный бюджет— это централизованный фонд денежных ресурсов, которым располагает правительство страны для содержания государственного аппарата, вооруженных сил, а также выполнения необходимых социально-экономических функций. Основными принципами построения государственного бюджета являются: полнота, единство, реальность и гласность.

В соответствии с позициями неоклассической и ордолиберальной школ выделяют следующие функции бюджета: аллокационная связанная с формированием государственных доходов и расходов, направленная на производство в экономике общественных благ и решение проблемы внешних эффектов), перераспределительная (заключается в перераспределении внутреннего валового продукта и имеет две взаимосвязанные стадии: образование доходов бюджета; использование бюджетных средств (расходы бюджета) и стабилизационная (выражается в обеспечении всем хозяйствующим субъектам и гражданам стабильных условия развития). Традиционный экономический анализ выделяет следующие функции бюджета:

- перераспределение национального дохода, в том числе для финансирования социальной политики;

- контроль за финансовым состоянием экономики через движение финансовых ресурсов;

- регулирование и стимулирование экономики и научно-технического прогресса.

Свод бюджетов нижестоящих территориальных уровней и бюджета соответствующего административного образования, используемый для анализа совокупных финансовых показателей, представляет собой консолидированный бюджет.

В бюджете находит свое отражение структура расходов и доходов государства. Удельный вес отдельных статей в государственном бюджете стран с рыночной экономикой примерно таков:

- 1) по расходам это затраты :

- на социальные услуги: здравоохранение, образование, социальные пособия , субсидии бюджетам местных властей на эти цели — 40—50 %;

- на хозяйственные нужды: капиталовложения в инфраструктуру, дотации госпредприятиям, субсидии сельскому хозяйству, расходы на осуществление государственных программ — 10-20 %;

- на вооружение и материальное обеспечение внешней политики, включая содержание дипломатических служб и займы иностранным государствам —10 —20%;

- на администрирование и управление (содержание правительственных органов , юстиции и пр.) —5—10%;

на обслуживание и выплату платежей по государственному долгу до 7—8%.

Доходы формируются за счет налогов (в том числе акцизные сборы и таможенные пошлины, гербовый сбор) — 75—85 %;

неналоговых поступлений: доходы от государственной собственности, государственного сектора в экономике, государственной торговли — 5—8%; взносов в государственные фонды социального страхования, пенсионный и страхования от безработицы — 10—12%.

Государственные расходы характеризуют направление и цели бюджетных ассигнований и выполняют функции регулирования социально-экономических процессов. Они носят целевой и, как правило, безвозвратный характер. Безвозвратное предоставление государственных средств из бюджета на целевое развитие называется бюджетным финансированием.

Экономический цикл (цикл деловой активности) — это регулярно повторяющиеся периоды в развитии национальной экономики. Экономическому росту сопутствуют периодические колебания уровня экономической активности (чередования сокращения и расширения объемов производства, инвестиций, снижения и повышения уровня доходов, занятости, цен, ставок, процентов, курсов ценных бумаг).

Цикличность — механизм саморегулирования рыночной экономики; характеризуется периодическим ростом и спадом производства, периодическими изменениями рыночной конъюнктуры (цен, процентных ставок, курса ценных бумаг, заработной платы, дивидендов).

24. Понятие финансов и их функции. Финансовая система и ее структура. Налогообложение: сущность и принципы. Виды налогов. Кривая Лаффера.

Финансы – доход, платёж. Отражают экономические отношения между различными субъектами хозяйствования по поводу формирования, распределения и использования фондов денежных средств в процессе создания, распределения и перераспределения национального продукта.

Функции финансов:

- распределительная
- регулирующая
- контрольная

Финансовая система – совокупность финансовых отношений, форм, способов и методов организации, совокупность финансовых институтов (министерство финансов РБ, министерство налогов, НБРБ), совокупность финансовых рынков (денежный рынок, рынок ценных бумаг, кредитный рынок).

Структура финансовой системы:

ДЕЦЕНТРАЛИЗОВАННЫЕ

• Финансы хозяйствующих субъектов (предприятий и организаций различных форм собственности и сфер деятельности)

- Финансы домашних хозяйств

ЦЕНТРАЛИЗОВАННЫЕ

- Государственные финансы
- Муниципальные финансы

Государственные финансы – сфера экономических отношений, связанная с образованием централизованных фондов денежных средств, необходимы государству для осуществления его функций. Структура: гос.бюджет, гос.бюджетные и небюджетные фонды, гос.кредит, гос.фонды страхования

Частные финансы – система экономических отношений, связанных с формированием, распределением, использованием фондов денежных средств с целью обеспечения процесса производства благ и получения прибыли. Источники : уставный фонд, прибыль, амортизационные отчисления, кредиты, продажа акций

Финансовая система РБ. Финансовая система Республики Беларусь включает в себя сферы: общегосударственные (централизованные финансы) и финансы предприятий, учреждений, организаций (децентрализованные финансы). В условиях рыночных отношений третьей сферой является финансовый рынок, служащий для мобилизации и эффективного использования временно свободных денежных средств и обеспечивающий процесс перелива капитала в отрасли с высоким уровнем дохода.

Состав финансово-финансовой системы Республики Беларусь характеризуется такими звеньями, которые выражают государственное устройство и экономические основы хозяйственной деятельности. Основные звенья - государственный бюджет и финансы субъектов хозяйствования, характеризующиеся

обособлением финансовых ресурсов и организационно-правовой основой их формирования

Под *налоговой системой* государства понимается совокупность налогов, пошлин и сборов, установленных на его территории и взимаемых с целью создания централизованного общегосударственного фонда финансовых ресурсов, а также совокупность принципов, способов, форм и методов их взимания. В настоящее время можно выделить следующие **принципы налогообложения**:

Принцип равномерности — требует, чтобы граждане каждого государства принимали материальное участие в обеспечении правительства соразмерно своим доходам, которые они получают под покровительством правительства.

Принцип определенности — требует, чтобы сумма, способ и время платежа были совершенно точно заранее известны плательщику.

Принцип удобства — предполагает, что налог должен взиматься в такое время и таким способом, которые представляют наибольшие удобства для плательщика, т. е. государство должно устранить формальности и упростить акт уплаты налога, а также приурочить налоговый платеж ко времени получения дохода.

Принцип экономности — предполагает сокращение издержек взимания налогов, расходы по сбору налогов должны быть минимальными.

Принцип всеобщности, выражающий единый подход к налогоплательщикам независимо от источника дохода; однократность обложения одного и того же объекта за определенный период; стабильность налоговой системы в течение длительного времени; оптимальность налоговых изъятий, т. е. обеспечение государства налоговыми доходами при относительно небольшом количестве налогов и справедливой тяжести обложения юридических и физических лиц.