1. Экономика как сфера жизнедеятельности общества. Предмет и функции экономической теории.

Человеческое общество на длительном пути развития создало различные культуры, хозяйства и религии, но очень важным в жизни общества является материальная составляющая. А экономика это именно та сфера жизнедеятельности, которая создает обществу материальную базу, которая будет комфортна для данного уровня развития техники и технологии. Изучением закономерностей развития экономики занимается экономическая теория.

Экономическая теория - наука, которая изучает поведение людей и отдельных индивидов с точки зрения отношений между их целями и ограниченными средствами, допускающими альтернативное использование. Предметом является анализ рыночного хозяйства.

С точки зрения объекта исследования выделяют такие разделы экономической теории: микроэкономика; макроэкономика; мировая экономика.

Функции экономической теории:

- Познавательная: заключается в том, чтобы постигать закономерности по которым развивается экономика, формулировать ее принципы развития, предвидеть последствия, составлять и описывать модели действующие в экономике, теоретически обобщать и объяснять факты действительности.
- Методологическая: является методологической основой, базой широкого круга общественных наук.
- Практическая: закономерности, которые формулируются в экономической теории, можно использовать в практической деятельности человека.
- Развитие социального интеллекта: проникновение в тайны сложного экономического устройства общества расширяет кругозор, помогает ориентироваться в социальной жизни, делать правильный выбор, эффективнее осуществлять любую профессиональную деятельность.

2. Экономические цели общества. Позитивная и нормативная экономическая теория.

Цели общества:

Экономический рост - нужно стремиться к нему, т.к. он обеспечит более высокий уровень жизни людей. В связи с этим большую роль играет - создание условий для экономической эффективности. Ресурсы необходимо скомпоновать и использовать таким образом, чтобы получить максимально возможную отдачу. Важным показателем, который свидетельствует о стабильности и благополучии общества является полная занятость - это когда каждый желающий работать может найти себе работу. Немаловажная цель это отсутствие инфляции или иначе говоря стабильность цен. Соблюдение социальной справедливости при распределении дохода является также важной целью цивилизованного общества. Общество должно взять на себя обеспечение хронических больных, престарелых, нетрудоспособных и др., т.к. именно в этом проявляется его цивилизованность.

Нормативная экономическая теория имеет отношение не только к проблеме справедливости в распределении продукта. При совершении выбора «как производить» возможно ли позволить людям работать в опасных или вредных условиях, или труд в этих условиях должен быть запрещен? Решая, кто и какую работу будет выполнять, справедливо ли ограничивать доступ к различным видам работы на основе возраста, пола или расы? Нормативные проблемы охватывают все стороны экономики.

Позитивная теория не предлагая никаких оценочных суждений, фокусирует свое внимание на процессах, в результате действия которых люди получают ответы на четыре основных экономических вопроса. Эта теория анализирует действие экономики, влияние определенных институтов и политических действий на экономическую систему. Позитивная наука прослеживает связи между фактами, ищет измеримые закономерности в происходящих процессах.

3. Методы экономической науки. Предельный анализ. Функциональный анализ. Равновесный анализ. Экономическое моделирование.

Методы экономической теории: Метод анализа и синтеза; Метод индукции и дедукции; Метод системного подхода; Метод математического моделирования; Метод научной абстракции.

Предельный анализ: экономические явления анализируются не только в законченном (изучение общих, средних величин), но и & постоянно изменяющемся виде.

Функциональный анализ:: вначале выявляется типичное качество явления, затем устанавливаются факторы, влияющие на это качество. И наконец, определяется способ взаимосвязи факторов с ранее установленным качеством - функция.

Равновесный: ЭТ изучает состояние относительной стабильности, т. е. когда отсутствуют внутренние тенденции к изменению такого состояния.

Экономическое моделирование - моделирование экономических объектов и процессов в искусственно созданных условиях или математическое моделирование с целью прогнозирования, планирования, анализа, управления экономическими процессами и объектами.

4. Потребности как предпосылка производства. Классификация и основные характеристики потребностей.

Потребность - это нужда в чем-либо необходимом для поддержания жизнедеятельности, развития личности и общества в целом.

Человек изыскивает реальные возможности удовлетворить потребности, а при отсутствии таких возможностей -- подавляет или заменяет данную потребность другой, наиболее близкой к ней. Так нельзя поступить только с нуждами, прямо связанными с жизнеобеспечением.

Человеческие потребности весьма многообразны и могут классифицироваться по различным признакам:

- по субъектам (носителям потребностей) различаются индивидуальные, групповые, институциональные и общественные;
- по объекту (предмету, на который они направлены) запросы людей подразделяются на материальные, духовные, этические (относящиеся к нравственности) и эстетические (касающиеся искусства);
- по сферам деятельности выделяются потребности труда, общения, рекреации (отдыха, восстановления работоспособности) и экономические.

Экономисты изучают материальные потребности, т.е. желания потребителей приобрести и использовать товары и услуги, доставляющие им удовольствие или удовлетворение.

Закон возвышения потребностей (безграничность потребностей) устанавливает закономерность между денежными доходами населения и структурой потребления. Чем выше уровень жизни людей, тем меньше их затраты на покупку продовольствия и больше на промышленные изделия широкого потребления. При дальнейшем повышении благосостояния расширяются закупки высококачественных товаров длительного пользования.

5. Ресурсы (факторы) производства. Классификация и характеристики ресурсов.

Ресурсы производства – это совокупность природных, социальных и духовных сил (возможностей), которые могут быть использованы в процессе создания благ (товаров, услуг).

Классификация:

✓ Природные (часть естественной природы, которая используется или может быть использована обществом в целях удовлетворения его потребностей; существуют потенциальные природные ресурсы (непригодные для использования на конкретном от резке времени) и располагаемые (возможные для использования));

✓ Материальные (все созданные человеком блага, сами являющиеся результатом производства – это предприятия, жилые дома, все, что необходимо для производства и потребления);

✓ Трудовые (человеческие) ресурсы (население в трудоспособном возрасте);

✓ Финансовые ресурсы (денежные средства, которые используются для функционирования общественного производства; их источники – временно свободный денежный капитал предприятий и фирм, налоги, сбережения населения).

Факторы производства (реально вовлеченные в процесс производства ресурсы):

✧ Земля (составляет естественный и постоянный фактор, не являющийся результатом человеческой деятельности);

✧ Труд (интеллектуальная и физическая деятельность человека, направленная на изготовление благ и оказания услуг; характеристики труда – продолжительность, интенсивность, производительность);

✧ Капитал (все средства, созданные человеком и используемые им для производства благ и оказания услуг; инвестирование (процесс производства и накопления этих средств));

✧ Предпринимательский фактор (деятельность по координации и комбинированию других факторов производства в целях производства материальных благ и услуг; предприниматель соединяет, комбинирует остальные факторы производства – труд, землю и капитал – в единый процесс производства, принимая основные, зачастую неординарные новаторские решения в процессе ведения бизнеса).

В зависимости от возможности восполнения запалов ресурсы делятся на возобновляемые (которые могут быть пополнены частично или полностью в результате действия естественных сил природы) и невозобновляемые (это любые ресурсы, количество которых ограничено, т.е. ограничено и не может быть пополнено).

6. Экономические блага: классификация, основные характеристики.

БЛАГО — все, что способно удовлетворять повседневные жизненные потребности людей, приносить людям пользу, доставлять удовольствие. В экономическо-социальном отношении под благом разумеется все, что, имея ценность, может иметь и рыночную цену, следовательно, в обширном смысле подразумеваются все имущественные блага.

Блага можно подразделить на следующие разделы:

1. Долговременные блага - обладающие способностью возобновляться
2. Недолговременные блага - полностью потребляемые блага
3. Взаимозаменяемые (субституты)
4. Взаимодополняемые (комплиментарные)
5. Настоящие - находящиеся в непосредственном распоряжении экономического субъекта.
6. Будущие - создание которых ожидается.
7. Прямые - непосредственно удовлетворяющие некоторую потребность.
8. Косвенные или производительные - удовлетворяющие какую либо потребность как средство (строения, производственные сооружения, оборудование и т.д.).

Также потребляемые товары и услуги можно разделить на две большие группы: частные блага, и общественные блага.

Чистое частное благо - это такое благо, каждая произведённая единица которого может быть оценена и продана в пользование каждому конкретному потребителю.

Чистое общественное благо - это такое благо, которое неделимо на отдельные порции в процессе потребления, а потому потребляется коллективно всеми людьми, независимо от того, готовы они оплатить его потребление или нет.

7. Ограниченность ресурсов и проблема выбора в экономике. Производственные возможности общества и их границы. Кривая производственных возможностей общества.

Ограниченность экономических ресурсов и неограниченность человеческих желаний порождают фундаментальную экономическую проблему выбора - выбора направлений и способов распределения ограниченных ресурсов между различными конкурирующими целями.

В процессе выбора как общество, так и отдельный человек сталкиваются с решением трех основных задач:

Что производить? (какие товары и услуги и в каком количестве)

Как производить? (с помощью каких ресурсов и какой технологии)

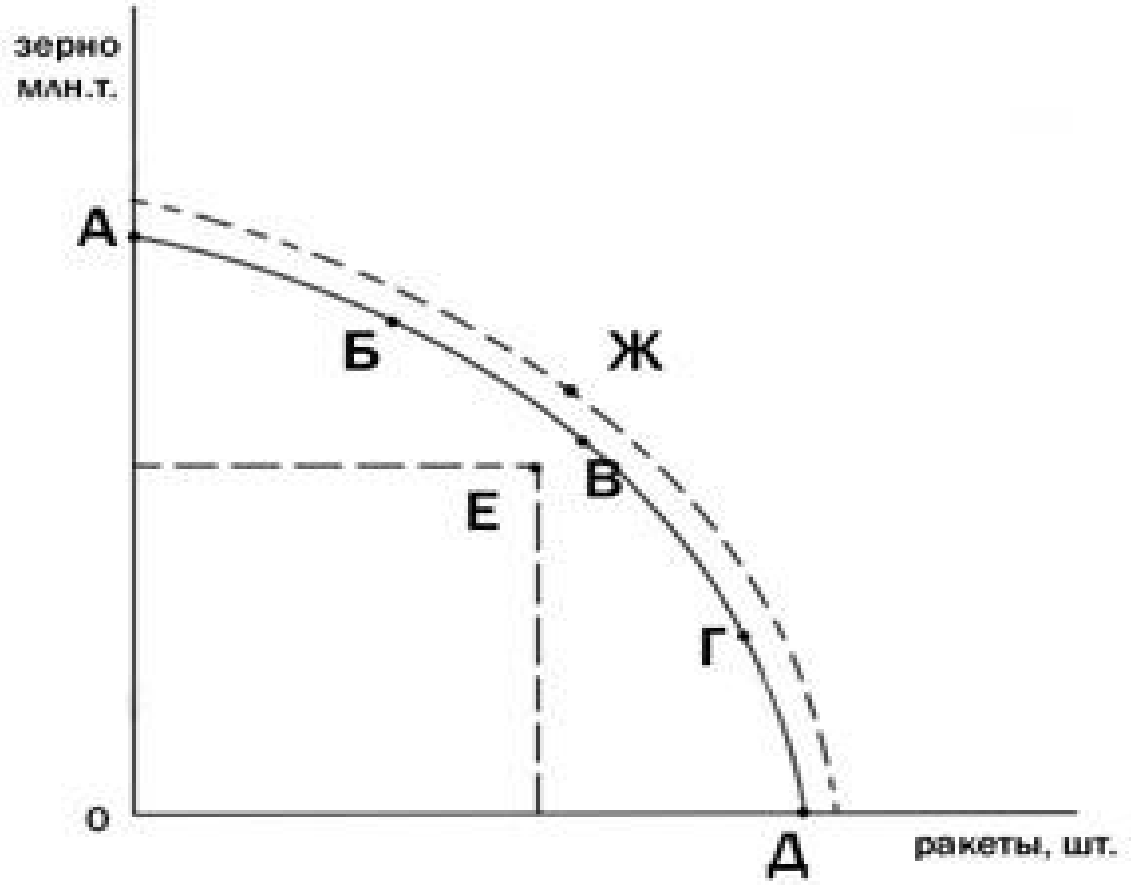
Для кого производить? (как распределять производственные блага между членами общества).

Для иллюстрации проблемы выбора и ограниченнности мы воспользуемся кривой производственных возможностей. Предположим, что в некоторой экономической системе:

выпускается всего две группы товаров (зерно и ракеты); количество всех ресурсов ограничено некоторым строго определенным объемом и является величиной постоянной; уровень технологии задан и не меняется;

экономика является закрытой, т.е. отсутствуют внешнеэкономические связи; Нарисуем оси координат и будем откладывать по вертикали количество зерна, а по горизонтали количество ракет. Если общество все ресурсы использует только для производства зерна, то экономика находится в точке А, т.е. максимально возможный объем производства зерна равен отрезку ОА, а максимально возможный объем производства ракет равен нулю. Соответсвующим образом, если общество использует все ресурсы только для производства ракет, то экономика находится в точке Д (это означает максимально возможное производство ракет в объеме ОД и зерна в нулевом объеме).

Полученная кривая АБВГД определяет границу производственных возможностей общества имеет вид как на рисунке:



Каждая точка на данной кривой показывает максимально возможный объем производства обоих товаров при полном использовании всех имеющихся ресурсов. Во всех промежуточных точках (Б, В, Г) общество производит оба товара, но при этом общество вынуждено делать выбор какой из товаров производить в большей степени, потому что дополнительное производство одного из товаров возможно только за счет сокращения производства другого товара.

В силу ограниченности ресурсов выпуск продукции в точке Ж (т.е. вне области производственных возможностей) невозможен. А выпуск в точке Е характеризует недоиспользования имеющихся ресурсов или низкую эффективностью их использования.

8. Альтернативные (вмененные) издержки. Закон возрастающих альтернативных издержек.

Количество одного товара, которым необходимо пожертвовать для увеличения производства другого товара, называется альтернативными издержками, или издержками упущенных возможностей.

Например, если для производства дополнительной единицы товара X требуется отказаться от двух единиц товара Y, то эти две единицы товара Y и составляют альтернативные издержки товара X.

Возрастание альтернативных издержек носит универсальный характер и иногда называется законом возрастания альтернативных издержек. Это возрастание предопределяет выпуклый характер кривой производственных возможностей. Если бы все ресурсы можно было с одинаковой эффективностью использовать для производства обоих товаров, то кривая производственных возможностей имела бы вид прямой линии.

9. Производство и экономический рост. Экономическая и социальная эффективность.

Экономическая эффективность – это получение максимума возможных благ от имеющихся ресурсов. Для этого нужно постоянно соотносить выгоды (блага) и затраты, или, говоря по-другому, вести себя рационально. Показатели экономической эффективности используются для обоснования и про-гнозирования развития национальной экономики и отдельных ее звеньев. Экономическая эффективность определяется на всех уровнях экономики и для всех технических, организационных, управленческих и других мероприятий. Она должна обязательно отражать экономический эффект или ущерб на основе создания и применения малой и безотходной технологий.

Социальная эффективность - это соответствие результатов хозяйственной деятельности социальным целям общества. Она выражает степень удовлетворения все совокупности потребностей за счет создаваемого продукта и связана с уровнем жизни населения, содержанием условиями труда, состоянием среды обитания человека масштабами свободного времени. Социальная эффективность предполагает усиление социальной ориентации экономического роста. Недопустимо увеличение производства за счет ухудшения условий труда, нанесения ущерба окружающей среде, снижения других показателей жизнедеятельности человека. Экономическая и социальная эффективность взаимосвязаны. Рост экономической эффективности служит основой достижения высоких социальных результатов. В свою очередь без социальных достижений невозможно решение экономических задач. Степень решения социальных проблем (отношение к труду, моральный климат и т.п.) нередко оказывает решающее воздействие на динамику экономической эффективности производства. И экономическая и социальная эффективность в единстве оказывают влияние на экономический эффект.

10. Рынок и институциональные основы его функционирования.

Ры́нок в экономической теории — это совокупность экономических отношений между субъектами рынка по поводу движения товаров и денег, которые основываются на взаимном согласии, эквивалентности и конкуренции.

Первой предпосылкой образования рынка является появление технической обособленности участников хоз. Координации или их специализация.

Следствием специализации является разделение труда. Первое в истории крупное общественное разделение труда произошло при выделении скотоводческих племён. Второе – было связано с разделением ремесла и с/х.

Специализация ведёт к обмену.

Первоначально рынок возник и определялся как какое-либо физическое место, где совершались акты купли-продажи товаров.

Взаимная выгода от обмена достигается, когда он носит добровольный характер. Это возможно, когда все участники обмена полностью независимы в принятии решений, т. е. существует экономическая обособленность субъектов.

Координация деятельности экономических субъектов осуществляется при помощи цен.

Основные функции цен:

- информационная;
- координирующая;
- распределительная.

Конкуренция (от лат. сталкиваться) — это соперничество между участниками рыночного хозяйства за лучшие условия производства, купли и продажи товаров.

Конкуренция определяется строением рынка.

Термины, используемые для обозначения разных типов строения рынка: Poleo(продаю), psoneo(покупаю), mono(один), oligos(несколько), poly(много).

11. Структура и инфраструктура рынка.

Состав элементов системы и порядок связей между ними называется структурой. Основные элементы рыночной экономики:

- домохозяйства;
- фирмы;
- государства.

Домохозяйство представляет собой некую совокупность лиц, живущих под одной крышей и принимающих общие финансовые решения.

Фирма – экономический субъект, занимающийся производственной деятельностью и обладающий хоз. самостоятельностью в принятии основных производственных решений.

Государство – совокупность всех правительственных учреждений, имеющих юр. и политическую власть для контроля над хоз. субъектами и рынком.

Инфраструктура рынка представляет собой совокупность институтов, систем, служб, предприятий, обеспечивающих его нормальное функционирование.

Элементы инфраструктуры рынка:

- биржи(товарные, фондовые, валютные);
- аукционы, ярмарки;
- предприятия оптовой и розничной торговли;
- банки, страховые компании, фондовые биржи;
- биржи труда;
- информационные центры;
- юр. конторы;
- рекламные агентства;
- аудиторские и консалтинговые фирмы и т.п.

12. Несовершенства (провалы) рынка.

- Рыночная экономика страдает от серьёзных колебаний бизнес-цикла (циклические колебания);
- Рынок неравномерно распределяет доходы;
- Рынок с большим трудом может предоставить общественные блага;

Общественное благо – это товар или услуга, выгоды от которых не истощаются дополнительным пользователем, и к пользованию которыми невозможно не допустить людей, даже если они не хотят платить за получаемые от этого товара или услуги выгоды (нац. оборона, уличное освещение)

- Рынок плохо решает побочные эффекты, сопровождающие многие экономические виды деятельности (их называют внешними эффектами или экстерналиями);
- Когда рынки становятся монопольными, они распределяют ресурсы неэффективно;

Антимонопольную политику можно разделить на два направления:

- Стимулирование конкуренции в тех отраслях, где она возможна;
- Регулирование экономических процессов в тех отраслях, где конкуренция в принципе затруднительна.

- Эффективность рынков снижается при наличии асимметричности информации, т.е. различной информированности продавцов и покупателей.

Рынок не восприимчив к долгосрочным общегосударственным программам, связанным с ликвидацией социального неравенства, экологией, обустройством территорий. Он не в состоянии самостоятельно реализовать стратегические идеи в области науки и техники, осуществить в масштабе всей национальной экономики крупные структурные сдвиги, ориентированные на перспективу.

13. Модели рыночной экономики. Особенности белорусской экономической модели.

Особенности “либеральной модели:

. малый удельный вес государственной собственности. Такое вмешательство, как правило, инициируется экономическими кризисами или резким подъемом экономики;

. минимальная регулирующая роль государства в экономике;

. всемерное поощрение предпринимательства.

. большое различие в уровне заработной платы,

. приемлемый уровень жизни малообеспеченных групп населения.

Особенности социально-ориентированной модели:

. удовлетворение социальных потребностей общества граждан;

. обеспечение социальной справедливости;

. обеспечение роста материального и духовного благосостояния всех слоев общества в меру экономического роста;

. социальное умиротворение, смягчение социальных противоречий.

Важная составляющая белорусской модели — это сильная и эффективная социальная политика государства. Это не только помощь остро нуждающимся, но и постоянные инвестиции в здоровье граждан, в их профессиональное, культурное, личностное развитие, в их будущее и будущее страны в целом.Социально ориентированная модель в РБ это:

— "экономика, формирующаяся под воздействием определенных фиаско рынка и централизованно-плановой системы;

— смешанная экономика, в основе которой сочетаются разные формы собственности с тенденцией к ассоциативности;

— экономика с выразительной социальной ориентацией, главной целью и критерием которой служит социальная устойчивость общества;

— экономика, регулируемая сочетанием рыночного механизма и государства; притом, чем больше мера социальной ориентации, тем выше роль государственного регулирования;

— экономика, функционирующая с использованием принципа социального партнерства".

Для нашей модели развития характерен высокий уровень социальной защищенности, который создается каждодневным трудом, усилиями всех работающих, гуманным отношением к человеку как главной ценности в нашей стране.

14. Спрос. Закон спроса. Неценовые факторы спроса.

Спрос – платежеспособная потребность (количество товара, которое будет куплено за приемлемую цену за определенный промежуток времени). На спрос влияют факторы экономические, социально-технологического характера. Спрос на товар может увеличиться в результате ловкости рекламы, и изменения моды или вкуса.

Следует различать понятия величина спроса и спрос. Величина спроса (объём спроса) представляет собой количество товара, которое готов приобрести покупатель по конкретной цене, а полный спрос на товар — это готовность потребителя приобрести товар при всевозможных ценах, то есть, функциональная зависимость величины спроса от цены. Изменение величины спроса зависит от ценового фактора - цены, изменение спроса зависит от нескольких факторов:пола, возраста, ожидания потребителей, дохода потребителей, цен на товары-заменители, дополняющие товары, рекламы и др. Кривая спроса - кривая, показывающая, какое количество экономического блага готовы приобрести покупатели по разным ценам в данный момент времени. Функция спроса - тупая функция, определяющая спрос в зависимости от влияющих на него различных факторов.

Как правило, чем выше цена, тем ниже величина спроса, и наоборот. В некоторых случаях отмечается так называемый парадоксальный спрос (товар Гиффена) — повышение величины спроса с ростом цены. Спрос характеризуется также эластичностью. Если при повышении или понижении цены товар покупают практически в тех же количествах, то такой спрос называют неэластичным. Если же изменение цены приводит к резкому изменению величины спроса, — то эластичным.

Неэластичен, как правило, спрос на предметы первой необходимости, спрос на другие товары обычно эластичнее. Парадоксальным часто бывает спрос на предметы роскоши или атрибуты статуса.

15. Предложение. Закон предложения. Неценовые факторы предложения.

Предложение (в экономике) — понятие, отражающее поведение товаропроизводителя на рынке, его готовность произвести (предложить) какое-либо количество товара за определенный период времени при определенных условиях.

Объем предложения (объем выпуска) — количество товара, которое готов предложить товаропроизводитель (фирма) по определенной цене за определенный период времени при прочих равных условиях.

Величина предложения — количество товара, которое имеется в продаже при определённой цене.

Как правило, между уровнем цен и количеством товара существует прямая зависимость. Повышение цен приводит к получению дополнительной прибыли, позволяя производителю расширить производство, привлекает новых производителей на рынок.

Чем выше цена, тем ниже предложение. Чем ниже цена, тем выше предложение. Эластичность предложения зависит от:

особенности производственного процесса (позволяет производителю расширить производство товара при повышении цены на него или переключиться на выпуск другого товара при снижении цен)

временной фактор (производитель не в состоянии быстро реагировать на изменения цен на рынке)

зависит и от (не)способности данного товара к длительному хранению

Факторы, приводящие к изменению предложения:

изменение в себестоимости сырья или производства (повышение себестоимости приводит к снижению предложения)

изменение цен на другие, в том числе и на взаимозаменяемые товары

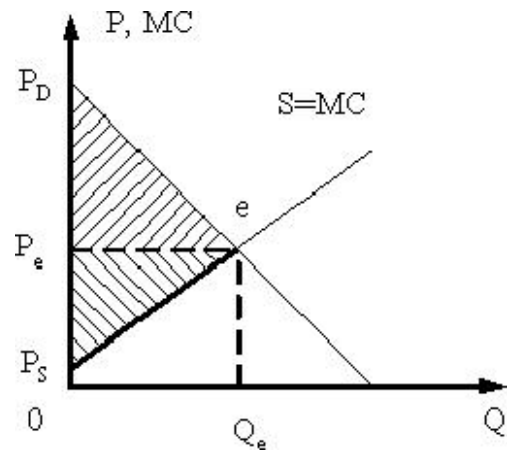
перспективы ожидания производителей (ожидание повышения цен — предложение (экономика) снижается; ожидание снижения цен — предложение (экономика) увеличивается)

количество товаропроизводителей

16. Отраслевое рыночное равновесие. Изменения спроса и предложения и их влияние на цену. Последствия отклонения цены от равновесного уровня. Товарный дефицит и товарные излишки.

Рыночное равновесие – это когда планы покупателей (спрос) и продавцов (предложение) совпадают так, что при данной цене величина предложения равна величине спроса.

Когда интересы производителей и потребителей совпадают, возникает равновесие рынка. Его можно определить как ситуацию, когда предложение и спрос совпадают при приемлемой для потребителя и производителя цене. Экономический смысл данного равновесия заключается в том, что оно отражает единство продавцов и покупателей, равенство их возможностей и желаний.



Только в точке Е цена устраивает одновременно и покупателя и продавца. Действительно, производителям невыгодно дальнейшее повышение цены и увеличение предложения, так как товар или услуга не найдут спроса. Кто нарушит это правило — обанкротится. Потребитель также должен рассчитывать на снижение цен, но это противоречит интересам производителей.

Если рыночная цена ниже равновесной (P_1, то возникает дефицит, при котором величина спроса превышает величину предложения. Когда же рыночная цена выше цены равновесия (P_2), образуется избыток товаров, при котором объем предложения превышает объем спроса.

Т.о., равновесная цена — это цена, при которой количество товара, предложенного на рынке, равно количеству товара, на который предъявлен спрос. Иначе говоря, равновесная цена — это цена, при которой величина спроса со стороны покупателей совпадает с величиной предложения со стороны продавцов.

Различают стабильное (устойчивое) и нестабильное (неустойчивое) рыночное равновесие. Стабильное имеет место тогда, когда нарушенное

равновесное состояние восстанавливается вновь; нестабильное — когда нарушенное равновесие рынка остается таковым на протяжении длительного периода времени.

17. Выигрыш от обмена: излишки потребителя и производителя.

Есть такое понятие, как ценовая дискриминация – это когда продавец запрашивает разную цену за один и тот же товар, ориентируясь на конкретного потребителя (например, аукцион, торговля на рынках и т.д.).

С помощью кривой спроса можно определить выигрыш (излишек) потребителя – это разность между максимальной ценой, которую может заплатить потребитель за товар (цена спроса), и реальной (рыночной) ценой данного товара.

Цена спроса на товар (PD) определяется предельной полезностью каждой единицы товара, а рыночная цена товара – взаимодействием спроса (D) и предложения (S). В результате этого взаимодействия товар продается по рыночной цене (Pe).

Поэтому потребитель выигрывает, покупая товар дешевле, чем он мог за него заплатить. Этот выигрыш равен площади заштрихованного треугольника PDEPe.

Знание предельных издержек (MC) позволяет определить выигрыш производителя. Дело в том, что минимальная цена, по которой фирма может без потерь продавать единицу продукции, не должна быть ниже предельных издержек (MC) (прирост затрат, связанный с производством каждой последующей единицы продукции) (рис. 6.2). Любое превышение рыночной цены единицы продукции над ее MC будет означать рост прибыли фирмы. Таким образом, выигрыш производителя – это величина превышения цены реализации (рыночная цена) над предельными издержками производства. Такой излишек фирма получает от каждой продаваемой единицы товара по рыночной цене (Pe), превышающей предельные издержки (MC) производства данной единицы. Таким образом, продавая объем товара (Qe) (при разных MC на каждую единицу продукции от 0 до QE) по PE, фирма получит выигрыш, равный заштрихованной площади PeEPS.

18. Понятие эластичности. Эластичность спроса по цене. Факторы эластичности спроса по цене.

Эластичность – это мера реагирования одной переменной величины (спроса или предложения) на изменение другой (цены). Эластичность выражает процентное изменение одной переменной в результате однопроцентного изменения другой переменной.

Эластичность спроса от цены – это процентное изменение потребности в товаре (спроса) в результате однопроцентного изменения цены. При любом изменении цены количество товара, на который предъявляется спрос, остается постоянным. Кривая спроса в этом случае вертикальна, и спрос абсолютно неэластичен по цене. Если спрос на товары не зависит от изменения цены, то кривая спроса горизонтальна и спрос абсолютно эластичен. В общем случае графически эластичность отражается наклоном кривой спроса.

Реально - эластичность отражает реакцию покупателей на изменение цены товара. Например, товары первой необходимости абсолютно неэластичны, то есть любое изменение цены в краткосрочном периоде практически не повлияет на их спрос. Если же небольшое изменение цены значительно меняет объем покупок, то спрос эластичен. Заметим, что если спрос эластичен, то уменьшение цены приведет к увеличению общей выручки. А если спрос неэластичен, то наоборот.

19. Перекрестная эластичность спроса по цене. Эластичность спроса по доходу.

Перекрестная эластичность показывает процентное изменение спроса на товар А относительно изменения цен на товар В.

$$E_{\times}^{D} = \frac{\Delta Q_A / Q_A}{\Delta P_B / P_B}.$$

Если $E_{\times}^{D} > 0$, то перед нами взаимозаменяемые блага (субституты), если $E_{\times}^{D} < 0$, то блага взаимодополняемые. Чем больше эластичность спроса на благо, тем выше степень заменяемости благ (если $E_{\times}^{D} = +\infty$, то А и В – совершенные субституты). И наоборот, чем меньше эластичность, тем больше взаимодополняемость (если $E_{\times}^{D} = -\infty$, то мы имеем пример жесткой взаимодополняемости).

Вопрос 28: «Эластичность спроса по доходу. Коэффициенты эластичности спроса по доходу»

Эластичность спроса по доходу показывает, насколько изменится объем спроса на товар ΔQ в ответ на изменение дохода потребителей ΔI.

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

Эластичность спроса по доходу отражает зависимость изменения спроса отдельного потребителя, отрасли, рынка в целом от роста или уменьшения индивидуального или совокупного дохода.

На величину спроса на данный товар оказывает влияние не только изменение его цены и цен других товаров, но и изменение дохода потребителей.

В этом случае можно рассчитать коэффициент эластичности спроса по доходу, который характеризует относительное изменение спроса на товар при изменении дохода потребителя (I). Он обозначается e_i и рассчитывается по формуле:

$$e_i = \frac{\Delta Q_i}{Q_i} / \frac{\Delta I}{I} = \frac{\Delta Q_i}{\Delta I} \times \frac{\overline{I}}{\overline{Q}},$$

где

$$\overline{I} = \frac{I_1 + I_2}{2}.$$

Коэффициент эластичности спроса по доходу необходим при расчете потребительской корзины, определении структуры потребления лиц с различными доходами, исчислении степени изменения потребления того или иного товара при изменении уровня дохода и т. д. Полученные данные по изменению объема спроса могут быть использованы при решении вопросов развития производства.

Товар называют:

- низкокачественным, или неполноценным, если при увеличении дохода спрос на товар падает, то есть при $e_i < 0$;
- нормальным, если при увеличении дохода спрос на товар увеличивается, то есть при $e_i > 0$.

Следует отметить, что один и тот же товар может оказаться в разных группах по мере изменения доходов потребителей. Так, при высоком уровне дохода хлеб, скорее всего, окажется неполноценным товаром, а при низком – товаром первой необходимости.

Среди нормальных товаров, в свою очередь, можно выделить три группы товаров:

• товары первой необходимости, спрос на которые растет медленнее роста доходов ($0 < e_i < 1$) и, следовательно, имеет предел насыщения;

• предметы роскоши, спрос на которые опережает рост доходов ($ei > 1$) и поэтому не имеет пределов насыщения;

• товары, спрос на которые изменяется пропорционально изменению доходов ($ei = 1$). Иногда эти товары называют товарами «второй необходимости».

20. Эластичность предложения. Факторы эластичности предложения.

Количественная мера реакции величины предложения товара в ответ на изменение цены на товар представляет собой ***эластичность предложения по цене***. Она рассчитывается по формуле:

Es = (процентное изменение объема предложения)/(процентное изменение цены)

Метод расчета эластичности предложения тот же, что и эластичности спроса, с тем лишь различием, что эластичность предложения всегда положительна, ибо кривая предложения имеет "восходящий" характер. Поэтому необходимости в условном изменении знака эластичности предложения нет. Положительное значение эластичности предложения обусловлено тем, что более высокая цена стимулирует производителей увеличивать выпуск.

Основным фактором эластичности предложения является время, поскольку оно позволяет производителям отреагировать на изменение цены товара.

Выделяют три временных периода:

- текущий период - период времени, в течение которого производители не могут приспособиться к изменению уровня цен;
- короткий период - период времени, в течение которого производители не успевают в полной степени приспособиться к изменению уровня цен;
- долгий период - период времени, достаточный для того, чтобы производители могли полностью приспособиться к изменению цен.

Различают следующие формы эластичности предложения:

✧ эластичное предложение - величина предложения изменяется на больший процент, чем цена, когда эластичность больше единицы (Es > 1). Эта форма эластичности предложения характерна для долгого периода;

✧ неэластичное предложение - величина предложения изменяется на меньший процент, чем цена, когда эластичность меньше единицы (Es < 1). Эта форма эластичности предложения присуща короткому периоду;

✧ абсолютно (совершенно) эластичное предложение имеет место тогда, когда величина предложения бесконечно изменяется при малом изменении цены (Es = ~). Эта форма эластичности предложения свойственна долгому периоду, а кривая предложения строго горизонтальна;

✧ абсолютно неэластичное предложение имеет место тогда, когда величина предложения равна нулю (E = 0), т. е. величина предложения абсолютно не меняется при изменении цены. Эта форма свойственна текущему периоду, а кривая предложения строго вертикальна.

21. Понятие рационального потребителя. Общая и предельная полезность. Закон убывающей предельной полезности.

Способность блага удовлетворять определенные потребности называется полезностью. Различают общую и предельную полезность.

Общая полезность – это удовлетворение, получаемое индивидом от всех единиц (всего кол-ва) блага, потребленных в течение данного периода времени.

Предельная полезность представляет собой прирост общей полезности от потребления последней, дополнительной единицы блага.

Согласно закону Госсена (закон убывающей предельной полезности) при последовательном росте потребления блага полезность каждой добавленной единицы (предельная полезность) уменьшается.

Предположим полезность можно измерить. Единица измерения – ютиль. Такой подход называют кардиналистским (количественным).

Потребитель стремится распределить свой бюджет на приобретение благ таким образом, чтобы предельная полезность каждого из товаров в расчете не одну денежную единицу была одинаковой (второй закон Госсена)

Алгебраическая инпретация:

$MU_A / P_A = MU_B / P_B = MU_C / P_C = \ldots = \lambda$

Где λ – предельная полезность денег.

22.Предприятие как экономический субъект. Организационно-правовые формы предприятий.

Под предприятием понимается экономический субъект, который занимается производственной деятельностью и обладает хоз. самостоятельностью (в принятии решений о том, что, как и в каких размерах производить, где, кому и по какой цене продавать свою продукцию). Предприятие объединяет ресурсы для производства определенных экономических благ с целью максимизации прибыли.

Классификация предприятий:

- частные коммерческие организации;
- государственные (общественные) предприятия;
- частные некоммерческие организации.

Коммерческие организации преследуют в качестве основной цели своей деятельности извлечение прибыли и (или) распределяют полученную прибыль между участниками.

Коммерческие организации:

- единаличное владение (индивидуальное предприятие);
- партнерства (товарищества);
- корпорации.

Единаличное владение – это предприятие, владелец которого самостоятельно ведет дела в собственных интересах; управляет ею, получает всю прибыль (остаточный доход) и несет персональную ответственность по всем ее обязательствам.

Достоинства единаличного владения:

- простота организации (учреждения, управления и т.д.);
- свобода действий
(отсутствует необходимость согласования в принятии решений);
- сильный экокномический стимул
(получение всей прибыли одним лицом).

Недостатки единаличного владения:

- ограниченность финансовых и материальных ресурсов;

- отсутствие развитой системы внутренней специализации производственных и управленческих функций;
- существование неограниченной ответственности.

Партнерство – предприятие, организованное рядом лиц, совместно владеющих и управляющих предприятием.

Достоинства:
- разделяет большинство достоинств единаличног владения;
- Углубление разделения труда;
- облегчение преодаления финансовых барьеров.

Недостатки:
- ограниченность финансовых и материальных ресурсов;
- существование неограниченной ответственности;
- разделение функций;
- угроза потенциального распада партнерства.

Корпорация – это предприятие, имеющее форму юр. лица, где ответственность каждого собственника ограничена его вкладом в данное предприятие.

Достоинства:
- ответственность в пределах вложенного в корпорацию капитала;
- более глубокая специализация и возможность привлечения высококвалифицированных узкоспециализированных сотрудников.;
- относительная стабильность.

Недостатки:
- разрыв между функцией собственности и функцией управления;
- двойное налогообложение.

Некоммерческие организации – это организации, созданные для удовлетворения каких-либо общественных нужд, не имеющие в качестве основной цели извлечение прибыли и не распределяющие полученную прибыль между участниками.

Формы некоммерческих организаций:
- потребительские кооперативы;

- общественные и религиозные организации (объединения);
- республиканские государственно-общественные объединения;
- благотворительные и иные фонды;
- учреждения и др.

Государственные предприятия могут быть как коммерческими, так и не коммерческими организациями. Обычно сфера и объем их деятельности определяются посредством политического процесса, а не рынком.

23. Производство и технология. Производственная функция. Фиксированные и переменные факторы производства. Производственные периоды.

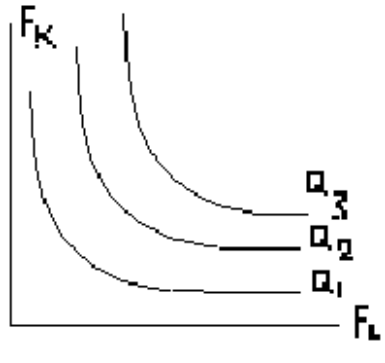
Производство – процесс по преобразованию ресурсов в благо прямо или косвенно служащий для удовлетворения человеческих потребностей.

Каждый конкретный процесс производства требует не только определенного набора факторов производства, но и соотношения между ними, что выражается в форме технологии. Из этого следует, что технология – это определенная устойчивая комбинация факторов производства.

Технологически-эффективным является производство, при котором данный объем выпуска достигается при меньшем количестве хотя бы одного из примененных факторов. Экономически-эффективный – тот технологически-эффективный способ производства, при котором альтернативная стоимость факторов производства для данного объема выпуска будет минимальной. Функциональная взаимосвязь между вводимой комбинацией факторов производства и объемом выпуска продукции называется *производственной функцией*.

Производственные функции имеют свойства:

- существует предел для увеличения объема производства, который может быть достигнут увеличением затрат одного ресурса при прочих равных условиях;
- существует определенная взаимодополняемость факторов производства, но без сокращения объемов производства возможна определенная взаимозаменяемость этих факторов;
- способ производства А считается технически-эффективным по сравнению с В, если он предполагает использование хотя бы одного ресурса в меньшем, а всех остальных – не в больших количествах в сравнении со способом В.



- если способ А предполагает использование одних ресурсов в большем, а других в меньшем количестве, чем способ В, то эти способы несравнимы по их технической эффективности.

24. Изокванты. Предельная норма технологического замещения.

Изокванта - это кривая, которая отображает все различные варианты комбинаций ресурсов, использованные для производства заданного объема продукции. По своему определению изокванты подобные с кривыми безразличия. Так же как кривые безразличия отображают альтернативные варианты потребительского выбора, которые обеспечивают определенный уровень полезности, изокванты отображают альтернативные варианты комбинаций затрат ресурсов для производства определенного объема продукции.

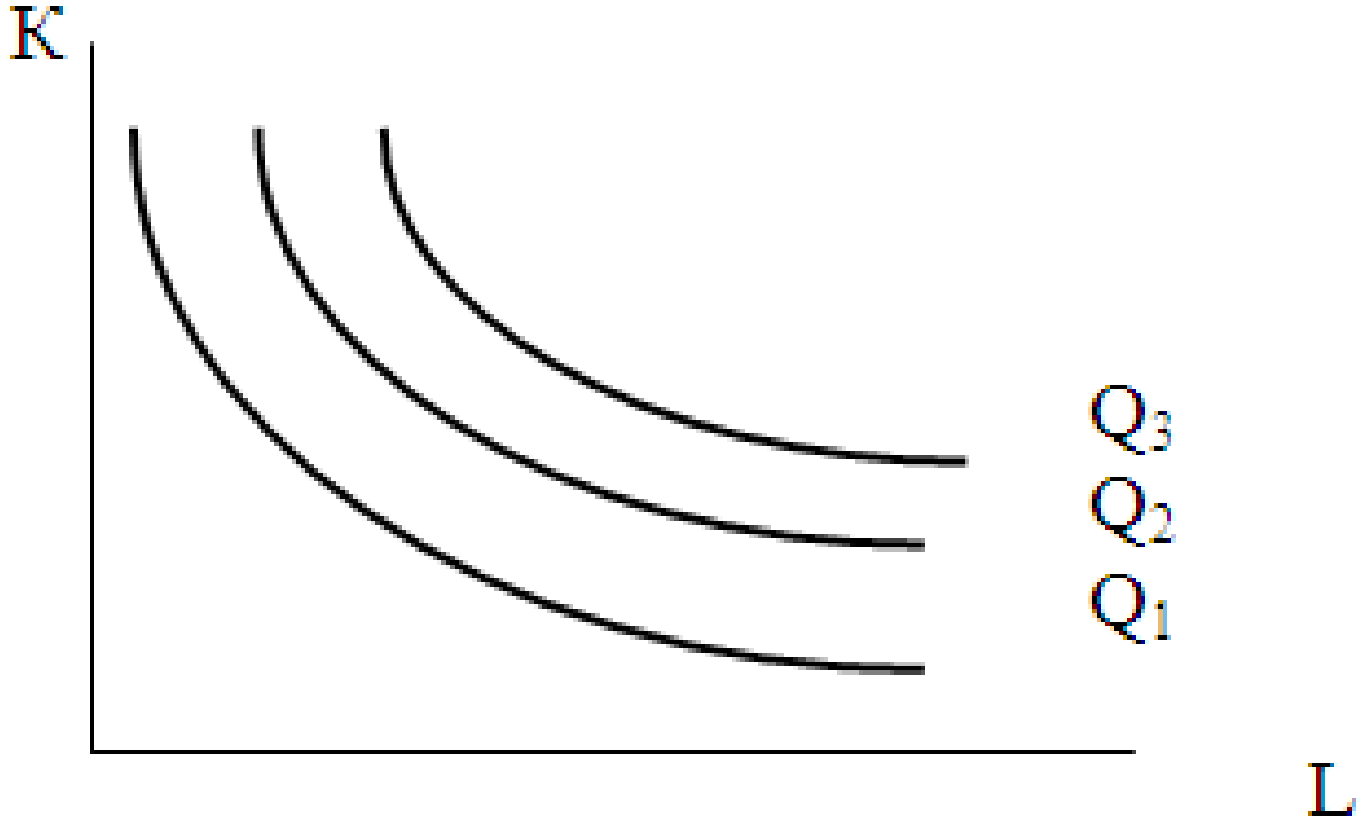
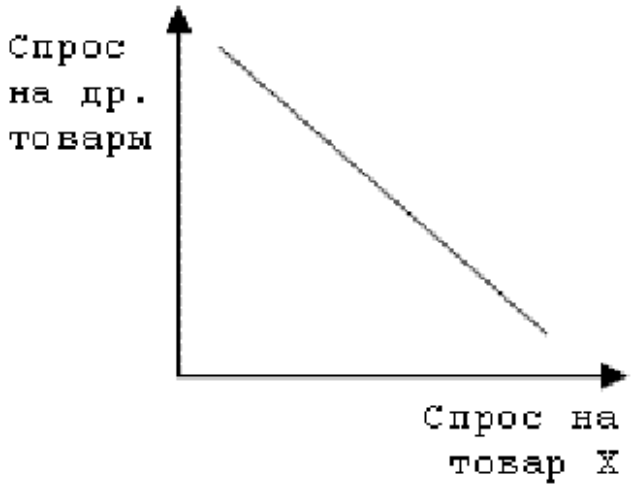


Рис. 5.3. Карта изоквант

Карта изоквант - это ряд изоквант, отражающий максимальный выпуск продукции при любом наборе факторов производства. Подобно до кривых

безразличия, кривые изоквант на одной карте никогда не пересекаются. Каждая изокванта, размещенная на большем расстоянии от начала координат, отвечает большему объему продукции. Изокванты имеют вид вогнутых кривых. Это означает, что сокращение затрат капитала нуждается в увеличении затрат труда для сохранения неизменного объема производства.

Эффект замещения – это изменение структуры потребления в результате изменения цены одного из товаров, входящих в потребительский набор.



Графически зависимость между спросом на данный товар и на другие товары можно выразить так (ç). Если рассмотреть спрос на отдельный товар, то данный эффект выражается классической кривой спроса.
Нужно учитывать, что степень влияния эффекта замещения определяется наличием товаров-субститутов.

25. Производство в краткосрочном периоде. Общий, средний и предельный продукт: понятие, измерение, взаимосвязь. Закон убывающей предельной производительности.

Производственная функция краткосрочного периода показывает выпуск, которые может осуществить фирма путем изменения количества переменного фактора при данном количестве постоянных факторов.

Основная задача производственного выбора в краткосрочном периоде – определение влияния изменений каждого отдельного переменного фактора на объём выпуска продукции. Для этого используются показатели общего, среднего, предельного продуктов переменного фактора, считая влияние остальных фиксируемым.

TP_x – общий продукт от переменного фактора, x – общий объем выпуска, произведенный при данном количестве постоянного и переменного факторов производства.

Средний продукт (AP_x) показывает объем выпуска, приходящийся на единицу переменного фактора.

$AP_x = TP_x / x$;

Закон убывающей предельной производительности: по мере увеличения затрат переменного фактора при фиксированном уровне остальных MP_x данного фактора снижается.

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

Короткий период - это такой период времени, в течение которого некоторые факторы производства (ресурсы) являются постоянными, т. е. объем, в котором они используются фирмой, не изменяется вслед за изменением объема производства или полным его прекращением. Постоянными факторами производства могут являться, например, заводские здания и сооружения, оборудование. Другие факторы производства являются переменными; это, например, труд и материалы. В коротком периоде фирма не может войти на рынок данной продукции или уйти с него. Такие решения связаны с изменением количеств всех факторов производства.

Есть много причин, почему факторы оказываются постоянными в коротких периодах времени. Одна из них состоит в том, что если вам для расширения производства требуется построить новые здания и установить в них оборудование, то это невозможно сделать столь же быстро, как, скажем, закупить дополнительное количество материалов или нанять некоторое количество рабочих. Если же спрос на продукцию вашей фирмы сократился, то вам придется довольно долго мириться с "лишними" зданиями и оборудованием.

Поскольку этих издержек нельзя избежать (в коротком периоде), их не следует принимать во внимание при выборе поведения. Для разработки стратегии дальнейшего поведения невозвратные издержки прошлых периодов не имеют значения, а важны открывающиеся возможности и будущие перспективы.

27. Производство в долгосрочном периоде. Изменение масштаба производства

В долгосрочном периоде важнейшее значение имеет эффект масштаба. Как правило, по мере роста предприятия средние издержки уменьшаются, но когда предприятие становится слишком большим, то при дальнейшем увеличении наблюдается обратный эффект.

Экономия за счёт увеличения масштаба обусловлена действием следующих основных факторов:

производства»

Производственный выбор в долгосрочном периоде состоит в определении оптимальных комбинаций факторов и размеров производства, которые обеспечивали бы максимальным объем продукции.

28. Издержки производства в долгосрочном периоде.

В долгосрочном периоде фирма может с целью приспособления к рыночному спросу варьировать масштаб производства, изменяя количество всех используемых ресурсов. Это означает отсутствие деления издержек на постоянные и переменные. Задача фирмы заключается в выборе оптимального размера производства, обеспечивающего выпуск продукции с минимальными долгосрочными средними издержками (LRAC). Динамика средних издержек в долгосрочном периоде (при условии, что цены на ресурсы остаются неизменными) зависят от типа эффекта масштаба при положительном эффекте масштаба (характеризуется более быстрым увеличением выпуска продукции по сравнению с темпами роста используемых ресурсов, в рез-те чего наблюдается снижение средних долгосрочных издержек) средние долгосрочные издержки снижаются, при отрицательном (заключается в более высоком росте затрат, связанных с расширением производства, в сравнении с ростом выпуска продукции, в результате чего средние долгосрочные издержки повышаются) – увеличиваются, а при постоянном выпуск продукции растет в той же пропорции, что и используемые ресурсы, в результате чего средние долгосрочные издержки остаются на прежнем уровне) – остаются неизменными.

Минимальный эффективный масштаб (размер) предприятия — уровень выпуска продукции, начиная с которого прекращается действием эффекта экономии, обусловленной ростом масштабов производства. Иными словами, речь идет о таких значениях, при которых фирма достигает наименьших издержек на единицу продукции. Обусловленный действием эффекта масштаба уровень долгосрочных средних издержек влияет на формирование эффективного размера предприятия, что, в свою очередь, оказывает воздействие на структуру отрасли. Чтобы разобраться, рассмотрим следующие три случая.

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

Прибыль представляет собой разницу между доходом и издержками производства. Следовательно, чтобы определить объем производства фирмы, максимизирующий прибыль, необходимо проанализировать ее доходы.

Общий доход (total revenue) – это объем выручки, который фирма получает от реализации товара на рынке. В общем случае фирма продает товар по разным ценам и, следовательно, совокупный доход можно представить как сумму дохода, полученного по каждой цене, который равен произведению цены продукта и количества проданных единиц товара:

Средний доход (average revenue) – это совокупный доход на единицу продукции:

Предельный доход (marginal revenue) представляет собой приращение общей выручки фирмы в результате продажи дополнительной единицы товара:

Бухгалтерская прибыль – общая выручка фирмы за вычетом внешних издержек.

Нормальная прибыль – эта минимальная прибыль, необходимая предпринимателю для того, чтобы он остался в бизнесе, продолжал заниматься этим видом деятельности.

Нормальная прибыль равняется альтернативным (вменённым) издержкам, и по сути своей это не прибыль, а издержки, которые мы не можем отнести на себестоимость, и поэтому вынуждены их компенсировать за счёт прибыли. Это издержки, маскирующиеся под прибыль.

Экономическая прибыль (она же предпринимательская, она же функциональная) – это разница между бухгалтерской и нормальной прибылью.

30. Система национальных счетов (СНС).

Национальный продукт рассчитывается по **системе национальных счетов** (СНС), которая представляет взаимосвязь показателей развития экономики на макроуровне. СНС представляет собой способ упорядочения сбора, описания и увязки статистикой информации об экономических операциях, совершаемых хозяйственными субъектами в процессе общественного воспроизводства. Основной целью использования СНС является описание макроэкономических показателей, характеризующих результаты и пропорции экономического развития страны для обеспечения комплексного анализа процесса создания национального продукта и национального дохода. СНС изучает и фиксирует процесс создания, распределения и перераспределения национального продукта и национального дохода в стране. Особенностью СНС является ее всеобъемлющий характер.

В СНС изучаются операции между субъектами национальной экономики. К экономическим субъектам (агентам) национальной экономики здесь относятся хозяйственные единицы, совершающие экономические операции с материальными или финансовыми активами. Экономические агенты группируются в 6 секторов: 1) нефинансовые предприятия; 2) финансовые учреждения и организации; 3) государственные учреждения, оказывающие услуги; 4) частные некоммерческие организации; 5) домашние хозяйства; 6) заграница.

Современная СНС состоит из трех взаимосвязанных блоков. Первый позволяет сопоставить инвестиции и сбережения, дать количественную оценку созданию, распределению и конечному использованию национального дохода. Второй предназначен для анализа создания и распределения продукта между отраслями, отображаемого в таблицах «затраты – выпуск» В. Леонтьева. Третий блок представляет собой счета потоков фондов и отражает движение финансовых активов в виде покупок и продаж на денежном рынке.

31. Валовой внутренний продукт (ВВП).

Валовой внутренний продукт – центральный макроэкономический показатель, применяемый для определения темпов развития производства, характеристики структуры народного хозяйства и многих важных макроэкономических пропорций. В самом общем виде валовой внутренний продукт представляет собой совокупную стоимость произведенной в народном хозяйстве страны конечной продукции за год. Валовой внутренний продукт исчисляется тремя методами: производственным, распределительным, конечного использования. Производственный метод состоит в исключении из стоимости произведенных товаров и услуг той части, которая была израсходована в производстве. Согласно производственному методу ВВП есть сумма добавленных стоимостей всех производителей товаров и услуг данной страны. Добавленная стоимость это стоимость, созданная в процессе производства, поэтому она не включает стоимость потребленного сырья и материалов. Чтобы определить денежную величину добавленной стоимости, нужно из объема продаж фирмы вычесть стоимость материалов и комплектующих, купленных у поставщиков. Чтобы рассчитать суммарный ВВП, нужно сложить все стоимости, добавленные всеми производителями данной страны. Валовой внутренний продукт, рассчитанный по производственному методу кроме суммы добавленных стоимостей, включает и чистые косвенные налоги. В системе национальных счетов это налог на производство и импорт. Косвенные налоги представляют собой разницу между суммой всех налогов на производство и импорт, уплаченных предприятиями, и субсидиями, полученными от государства

32. Номинальный и реальный ВВП. Индексы цен

ВАЛОВОЙ ВНУТРЕННИЙ ПРОДУКТ – совокупная стоимость всей произведенной конечной продукции и услуг в экономике страны за год.

Номинальный ВВП — это ВВП, рассчитанный в ценах, сложившихся на момент его расчета.

Реальный ВВП — это ВВП, рассчитанный в неизменных ценах, т.е. скорректированный на уровень инфляции.

Отношение номинального ВВП к реальному ВВП показывает увеличение ВВП за счет роста цен и называется - **ДЕФЛЯТОРОМ..**

В экономике страны происходит множество различных операций с различными оценочными показателями. Свести их вместе и определить, к примеру, валовой внутренний продукт можно лишь на основе стоимостной оценки.

Для анализа и характеристики ВВП часто используют индексный метод, при котором величина текущего (отчётного) периода сопоставляется с величиной базисного периода и путём сопоставления с показателями предыдущих периодов выявляется его динамика. Поскольку ВВП определяют как стоимость конечных товаров и услуг …, то наиболее значимыми для его оценки являются **индексы цен**, к которым относят индекс цен розничной торговли и индексы цен конечных потребителей.

Индекс розничных цен представляет собой индекс цен производителей (предприятий), относящихся к розничной торговле. Они характеризуют влияние изменения цен на доходы производителей.

Индексы потребительских цен являются индексами цен приобретаемых потребительских товаров в розничной торговле. Они характеризуют влияние изменения потребительских цен на бюджет домашних хозяйств.

33. Показатели системы национальных счетов (кроме ВВП).

Для анализа деятельности субъектов хозяйствования на уровне макроэкономики кроме ВВП используются и другие показатели СНС: валовой национальный доход (ВНД), валовой располагаемый доход (ВРД), чистый национальный доход (ЧНД), располагаемый национальный доход (РНД).

Валовой национальный доход представляет собой сумму первичных доходов, получаемых владельцами факторов производства внутри страны (резидентами) плюс сальдо факторных доходов из-за границы.

Часть ВНД, которая остается после вычета стоимости возмещенных основных средств производства, составляет *чистый национальный доход:*

ЧНД = ВНД - *амортизация.*

Валовой располагаемый доход — это доход, которым располагает общество для конечного потребления и сбережения. Он равен ВВП в рыночных ценах плюс (минус) сальдо по налогам на производство и импорт, доходам от собственности и предпринимательскому доходу, оплате труда, операциям страхования, субсидиям и другим трансфертам.

Располагаемый национальный доход — это чистый национальный доход плюс (минус) сальдо текущих трансфертов между данной страной и другими странами за определенный период.

34. Национальное богатство.

Национальное богатство — один из важнейших показателей экономической мощи страны, который представляет денежное выражение всей совокупности потребительных стоимостей, накопленных обществом за весь предшествующий период по состоянию на определенную дату.

Для подсчета национального богатства в соответствии с рекомендациями статистической службы ООН используются понятия «активы» и «пассивы».

Активами являются объекты собственности, в отношении которых институциональные единицы осуществляют свои права собственности и от владения и использования которых они получают экономическую выгоду. К активам относятся здания, машины и оборудование, земля, акции, облигации, депозиты и др. Каждый из них дает владельцу определенный экономический эффект, выгоду.

Пассивы — это задолженность или обязательство по погашению своих долгов.

$$КД = \frac{СЦ}{О}.$$

Собственность отражается в активах в стоимостном выражении. Это дает возможность определить совокупную стоимость всей собственности определенной институциональной единицы. Совокупная величина активов за вычетом пассивов (задолженности) образует *собственный капитал.* На уровне национальной экономики понятию «собственный капитал» соответствуют *чистые активы,* которые характеризуют величину национального богатства страны.

Величина национального богатства рассчитывается как суммарная разница между активами и пассивами по всем секторам экономики (чистые активы) на конец определенного периода.

35. Деньги, их сущность и функции.

Только при обмене товара на товар появляется потребность в таком инструменте, который мог бы выражать стоимость всех других товаров и к которому их можно было бы приравнять. Таким инструментом является особый товар, имя которому — деньги. ДЕНЬГИ — это товар особого рода, стихийно выделившийся из массы других товаров на роль всеобщего эквивалента стоимости.

Сущность денег заключается: во-первых, в том, что они являются всеобщим эквивалентом, средством для выражения стоимости любого товара; во-вторых, в том, что посредством денег происходит учет общественного труда частных товаропроизводителей; в-третьих, деньги являются инструментом регулирования экономических, а через них и общественных отношений. Следовательно, деньги с экономической точки зрения следует рассматривать не как вещь, а как экономические отношения.

В современных условиях наибольшее распространение получили электронные деньги. ЭЛЕКТРОННЫЕ ДЕНЬГИ — это кредитные карточки, используемые для безналичных расчетов, осуществляемых посредством компьютерной сети, систем связи с применением средств кодирования информации и ее автоматической обработки.

В развитом товарном хозяйстве деньги выполняют пять функций: меры стоимости, средства обращения, средства накопления и образования сокровищ, средства платежа, мировых денег.

Функцию МЕРЫ СТОИМОСТИ деньги выполняют через установление цен на товары.

В функции СРЕДСТВА ОБРАЩЕНИЯ деньги выполняют роль посредника в обмене товаров: Т-Д—Т. Для того, чтобы обслуживать товарное обращение, необходимо определенное количество денег. Оно определяется законом денежного обращения, согласно которому количество денег, необходимое для обращения, равно сумме цен товаров, деленной на число оборотов одноименных денежных единиц (рубля, доллара, евро и др.):

Выходя из обращения, деньги превращаются в сокровища и выполняют функцию НАКОПЛЕНИЯ и ОБРАЗОВАНИЯ СОКРОВИЩ. Накопление сокровищ происходит в форме золотых монет, слитков, ювелирных изделий из золота и серебра и др.

Функцию СРЕДСТВА ПЛАТЕЖА деньги выполняют там, где возникает разрыв во времени и в пространстве между продажей товара и уплатой денег за него.

Деньги, обслуживая международные экономические отношения, выполняют функцию МИРОВЫХ ДЕНЕГ.

36. Спрос на деньги.

Спрос на деньги – общее кол-во денег, которое домохозяйства, предприниматели, правительство желает иметь в данный момент. Существуют разные концепции спроса на деньги.

Количественная теория денег И.Фишера: $MV = PQ$, где M – кол-во денег в обращении, V – скорость обращения денег, P – уровень цен в обществе, Q – реальный объем национального пр-ва. По уравнению количество денег, находящихся в обращении, прямо пропорционально уровню цен. количественное уравнение можно интерпретировать как уравнение спроса на деньги.

Портфельная теория: кембриджское уравнение – $M = kPQ$. Коэффициент k (показатель ликвидности) обратно пропорционален скорости обращения денег: чем меньше наличных денег, тем больше скорость их обращения.

Теория Фридмена: деньги – один из видов активов. В качестве альтернативных активов он рассматривал облигации, акции, предметы длительного пользования и т.д. Одна из его моделей: $MD = f(P, r_b, r_a, \Delta P/P, Y^n/r)$, где MD – планируемый спрос на номинальные кассовые остатки, r_b, r_a – соответственно доход на облигации и акции, $\Delta P/P$ – темп инфляции, Y^n/r – совокупное имущество. Спрос на деньги прямо пропорционален доходу на облигации и акции и совокупному имуществу, обратно пропорционален темпу инфляции.

Кейнсианская теория (**теория предпочтения ликвидности**): спрос на деньги зависит от того, насколько высоко экономические субъекты ценят свойство ликвидности, и какую долю своих активов они предпочитают иметь в виде высоколиквидных денег. Кейнс выделяет три мотива, побуждающие людей хранить часть денег в виде наличности: трансакционный мотив (потребность в наличности для торговых сделок); мотив предосторожности (возможность возникновения непредвиденных покупок, расходов); спекулятивный мотив (намерение приберечь некоторый резерв, чтобы с выгодой воспользоваться лучшим, по сравнению с рынком, знанием того, что принесет будущее). Спекулятивный спрос на

деньги основан на обратной зависимости между ставкой процента и курсом облигаций. Согласно Кейнсу, спрос на деньги находиться в прямой зависимости от уровня национального дохода и в обратной от ставки процента.

Модель Баумоля-Тобина: трансакционная модель, считающая, что деньги хранятся экон. субъектами только как средство платежа. Формула: $Md = \sqrt{Pb \cdot Y / 2i}$, где Pb-номинальные издержки. Спрос на деньги находится в прямой зависимости от номинального дохода Y и в обратной – от уровня процентной ставки i.

Все теории спроса на деньги выделяют 3 основных фактора, определяющих величину номинального спроса на деньги: 1) он находится в прямой зависимости от абсолютного уровня цен; 2) прямо пропорционален реальному объему национального пр-ва (дохода); 3) он обратно зависим от уровня процентной ставки.

37. Предложение денег. Равновесие на денежном рынке

Предложение денег – общее кол-во денег в стране. Денежная масса состоит из нескольких групп – денежных агрегатов (M1, M2, M3 и др.). Каждая страна определяет их по-своему и кол-во агрегатов в каждой стране различно, что объясняется спецификой денежно-кредитной сис-мы. Самый узкий агрегат M1: наличные деньги (бумажные деньги и монеты), вклады до востребования и другие чековые депозиты. M1 – это деньги, используемые в качестве средства обращения.

M2 состоит из: M1, сберегательных вкладов, срочных мелких вкладов (до 100 тыс. дол.). M2 включает деньги как средство обращения, а также ту часть накапливаемых денег, которую легко вовлечь в сферу обращения.

M3 равен сумме M2 и крупных срочных вкладов. M3 включает менее ликвидные активы, чем M1 и M2.

Четвертый агрегат L состоит из M3 и отдельных видов ценных бумаг, которые считаются довольно ликвидными (векселя и облигации казначейства США, коммерческие бумаги и т.д.).

Экономическая теория в основном имеет дело с денежным агрегатом M1. Поэтому предложение денег MS можно определить как сумму наличных денег CU и депозитов до востребования: $MS = M1 = CU + D$.

38. Денежно-кредитная система.

Совокупность экон отношений по поводу мобилизации и использования свободных ден ресурсов на условиях возвратности, платности и срочности и институты, которые реализуют эти отношения наз **Ден.кредитной системой**.

Институтами которые осуществляют Денкредит политику, является банковская система. В Беларуси сложилась двухуровневая банковская система, состоящая из многочисленных коммерческих банков и Нацбанка.

Основными функциями Нацбанка: эмиссия денег, формирование золото-валютных резервов, осуществление денкредит политики, контроль за деятельностью коммер. Банков осуществляет операции по пополнению денежной наличностью коммерческим банкам, предоставляя им кредиты.

Функциями коммерческого банка общепринято считать следующие:

- аккумуляция и мобилизация денежного капитала;
- посредничество в кредите;
- создание кредитных денег;
- проведение расчетов и платежей;
- организация выпуска и размещения ценных бумаг;
- оказание консультационных услуг.

Основные инструментами денкредит политики явл.1)операции на открытом рынке. 2)ставка рефинансирования,3) установление норм обязат резервов коммерческим банкам. Используя эти инструменты банк осущ политику дорогих и дешевых денег. В период инфляции (политика дорогих денег) Нацбанк увеличивает ставку рефинансирования и нормы обязательных резервов, продает ценные бумаги населению и др. субъектам. Политика дешевых денег используется в период спада.1. Нацбанк снижает ставку рефинансирования и нормы обяз резервов и покупает ценные бумаги у населения и др. субъектов.

39. Финансы и их функции.

В повседневном обиходе финансы отождествляют с деньгами. Однако финансы — это не деньги и не вещи. В экономической науке под ФИНАНСАМИ понимают систему экономических отношений, связанных с образованием, распределением и использованием фондов денежных средств. Термин "финансы" означает *платеж,* доход.

Совокупность финансовых учреждений, законов, правил и норм, регулирующих финансовую деятельность и финансовые отношения государства, называют ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМОЙ.

Основными принципами построения финансовой системы являются:

— *принцип демократического централизма.*

Суть его состоит в праве высшей государственной власти мобилизовывать и использовать значительную часть финансовых средств национальной экономики;

— *принцип функционального назначения звеньев финансов.*

Он предполагает распределение функций по управлению финансами между отдельными звеньями финансовой системы;

— *принцип единства финансовой системы.*

В общем виде выделяют финансы: хозяйственных субъектов (фирм, организаций и т.д.); населения; государства.

Финансы выполняют ряд функций, основными из которых являются:

а) *создание материальной основы существования самого государства.* Привлечение средств осуществляется при помощи налогов, займов и денежной эмиссии. При особых обстоятельствах для преодоления кризисных явлений государство может воспользоваться национальным богатством (например, продать часть золотого запаса, предметов искусства и др.);

б) *распределительная.* С помощью финансов осуществляется распределение и перераспределение валового внутреннего продукта и национального дохода между классами и социальными группами, между

различными сферами общественного производства, отраслями материальной и нематериальной сферы;

в) *регулирующая.* Эта функция проявляется в том, что финансы становятся важнейшим инструментом регулирования микро- и макроэкономических пропорций в общественном хозяйстве. Финансовая политика становится частью экономической политики государства;

г) *контрольная.* Порядок образования, распределения и использования денежных фондов регламентируется соответствующими правилами и нормами, что дает возможность контролировать их движение.

С точки зрения субъектов финансовых отношений в современных условиях исследуемое понятие охватывает финансы государственные, негосударственных предприятий и корпораций, а также домашних хозяйств.

Государственные финансы – это сфера эк. отношений, связанная с распределением, перераспределением и потреблением части национального продукта в целях образовании денежных фондов, необходимых гос-ву для осуществления его ф-ций, и включающая гос. бюджет, местные бюджеты, финансы гос. предприятий, специальные правительственные фонды.

Финансы негосударственных предприятий и корпораций выражают денежные отношения, которые возникают в ходе их экономической деятельности и обеспечивают просцессы производства и получения прибыли.

*Финансы домашних хозяйст*в – денежные фонды одного человека или группы людей, объединивших свои доходы.

40. Государственный бюджет. Доходы и расходы государственного бюджета.

ГОСБЮДЖЕТ представляет собой централизованный денежный фонд государства, образуемый для материального обеспечения государственных функций. Бюджет как сводный финансовый план государства рассматривается законодательным органом страны и после его утверждения принимает силу юридического закона. Бюджетное устройство, под которым понимаются организация и принципы построения бюджетной системы, определяется государственным устройством. В *унитарном* (едином) государстве бюджетная система состоит из двух звеньев: госбюджета и бюджетов местных органов власти. В *федеративном* государстве бюджетная система включает еще одно промежуточное звено - бюджеты членов федерации.

Госбюджет как сводный финансовый план государства состоит из двух взаимосвязанных частей - доходной и расходной. В доходной части показываются источники поступления средств в бюджет, в расходной - направление их использования.

Основными доходными статьями госбюджета являются: акцизы, налоги на добавленную стоимость, на прибыль, на недвижимость, на топливо; доходы от внешнеэкономической деятельности; плата за землю; доходы от размещения Государственного займа и другие поступления. Расходы бюджета группируются в несколько крупных расходных статей: расходы на финансирование общественного хозяйства; финансирование социально-культурных учреждений и мероприятий; содержание органов государственной власти и управления; расходы на оборону; прочие расходы.

Расходы бюджета носят целевой и безвозвратный характер. Безвозвратное предоставление государственных средств из бюджета на целевое использование называется *бюджетным финансированием.*

Совокупность государственного бюджета и соответствующих ему организаций и учреждений составляет *бюджетную систему* страны.

41. Налоги и налогообложение.

Налог – это принудительно изымаемые государством или местными властями средства с физических и юридических лиц, необходимые для осуществления государством своих функций. **Функции:**

- фискальная – формирование ресурсов государства, территорий (штатов, республик) и местных органов власти для финансирования соответствующих расходов;
- распределительная;
- регулирующая – избирательное изменение налоговых ставок, позволяющее целенаправленно воздействовать на темпы экономического роста, инфляцию, занятость;
- контрольно-учетная – учет использования экономических ресурсов, доходов фирм и домохозяйств, объемов производства, направления и размеров движения финансовых потоков;
- стимулирующая – снижение налоговых ставок, введение льгот, способствующих созданию предпосылок для повышения деловой активности;
- ограничительная – сдерживание развития производства некоторых видов продукции, защита определ. отраслей посредством ограничения импорта товаров.

Принципы (А.Смит): нейтральность (обеспечение равных налоговых стандартов для налоговых плательщиков), справедливость (возможность равноценного изъятия налоговых средств у различных категорий физ. и юр. лиц, не ущемляя интересов каждого плательщика) и простота расчета (построение налоговой системы с использованием набора таких функциональных инструментов определения облагаемого дохода, налоговой ставки и величины налога, которые всем понятны).

Классификации налогов.

1. По способу взимания: прямые (платежи, взимаемые непосредственно с лиц и выплачиваемые с их дохода: подоходные, на собственность и капитал) и косвенные (выплачиваются опосредованно через цены товаров и услуг в момент их приобретения: НДС, налог с продаж, акцизы).

2. По отношению суммы, взимаемой в виде налога с дохода, к величине дохода: пропорциональный (абсолютная сумма налога пропорциональна доходу работника), регрессивный (рост налога в %-отношении по мере снижения дохода работника) и прогрессивный (в %-отношении налог устанавливается тем выше, чем выше доход).
3. По сфере распространения: общегосударственные (налоги на экспорт и импорт, таможенные пошлины, большая часть налога на прибыль и доходы) и местные (земельный налог, налог с владельцев строений, часть налога на добавленную стоимость, на доходы и прибыль).
4. По использованию поступивших средств: общие и специфические (предназначены для использования их в строго определенных целях).
5. Подоходное налогообложение.

42. Совокупный спрос.

Под СОВОКУПНЫМ СПРОСОМ следует понимать общий объем спроса на товары и услуги в стране. Он формируется четырьмя секторами экономики и включает:

1. совокупный спрос домохозяйств на товары и услуги (С)
2. спрос на инвестиционные товары со стороны предпринимателей (***Ig***);
3. спрос на товары и услуги со стороны государства (G);
4. спрос на отечественные товары со стороны иностранных государств (чистый экспорт - *Xn).*

Иными словами, совокупный спрос равен общей сумме спросов на конечную продукцию:

$$C + Ig + G + Xn$$

Кривая совокупного спроса внешне напоминает кривую спроса на отдельном товарном рынке, однако построена в иной системе координат и выглядит так, как показано на рис.9.1.

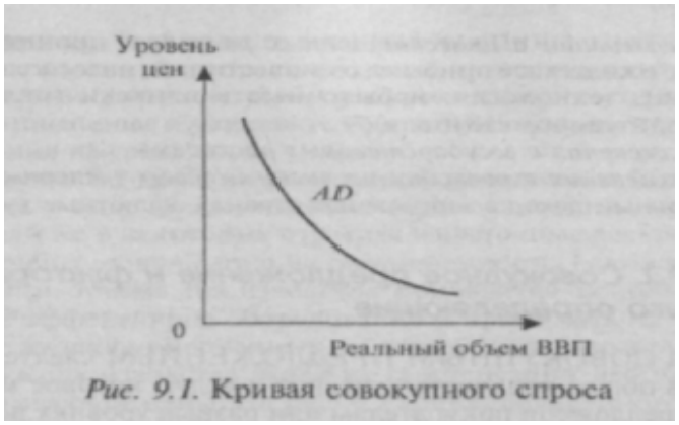


Рис. 9.1. Кривая совокупного спроса

На величину совокупного спроса, как и на величину спроса вообще; влияют ценовые и неценовые факторы. К. **ценовым факторам** совокупного спроса относят; эффект процентной ставки, эффект богатства, эффект импортных закупок.

43. Совокупное предложение.

Под СОВОКУПНЫМ ПРЕДЛОЖЕНИЕМ следует понимать общее количество товаров и услуг, которое может быть предложено покупателям при разных уровнях цен.

На совокупное предложение, как и на совокупный спрос, оказывают влияние ценовые и неценовые факторы. Более высокие уровни цен стимулируют производство дополнительного количества товаров и их предложения на рынке. Более низкие уровни цен вызывают сокращение производства товаров. Поэтому зависимость между уровнем цен и объемом валового внутреннего продукта, который предлагается к продаже, является прямой, или положительной. Кривая совокупного предложения будет иметь вид, представленный на рис. 9.2.

Рассматривая зависимость между уровнем цен и совокупным предложением, следует заметить, что эта зависимость может быть различной при различных состояниях экономики. Так, если экономика находится в состоянии глубокого спада (депрессии), если имеется значительное количество неиспользуемых ресурсов, то привести последние в движение и увеличить объем ВВП можно, не оказав давления на уровень цен.

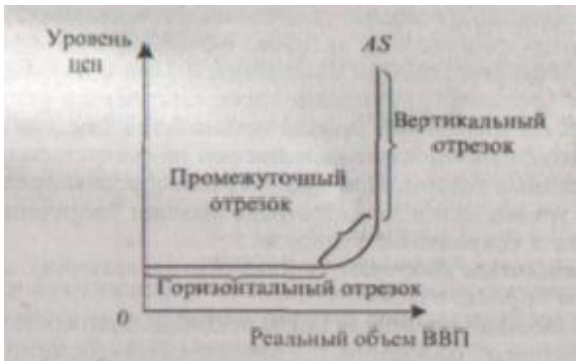


Рис. 9.2. Кривая совокупного предложения

На рис. 9.2 кривая совокупного предложения будет выглядеть в виде горизонтального (кейнсианского) отрезка.

44. Макроэкономическое равновесие.

Состояние национальной экономики, при котором совокупный спрос равен совокупному предложению, называется МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИМ РАВНОВЕСИЕМ. Графически равновесное состояние экономики определяется точкой пересечения кривых совокупного спроса и совокупного предложения (рис. 9.3).

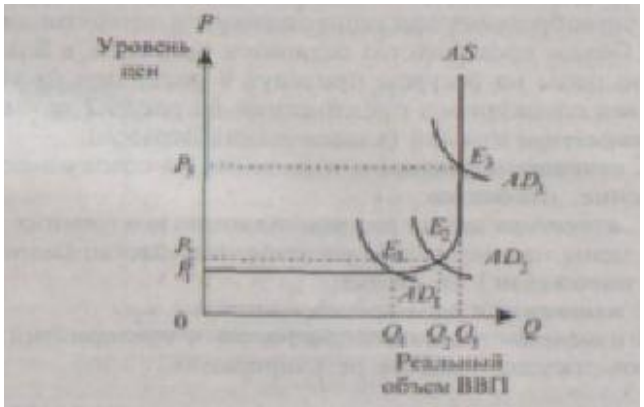


Рис. 9.3. Макроэкономическое равновесие

Следует заметить, что кривая совокупного спроса AD может пересечь кривую совокупного предложения AS на трех отрезках: горизонтальном, промежуточном и вертикальном. В зависимости от того, на каком из этих отрезков пересекутся эти кривые, и будет зависеть механизм формирования равновесного объема национального производства.

Рассмотрим три варианта возможного макроэкономического равновесия, т.е. такого состояния экономики, когда весь произведенный национальный продукт будет реализован.

В условиях, когда исчерпаны ресурсы и наращивать объемы производства невозможно, установление рыночного равновесия при возрастающем совокупном спросе возможно лишь за счет роста цен на предлагаемую продукцию.

Рассматривая варианты макроэкономического равновесия, мы исходили из роста совокупного спроса и реакции на него предложения. Теперь рассмотрим эту модель в условиях сокращения совокупного спроса.

Рис. 9.4. Эффект храповика

По логике анализа равновесия в модели AD - AS при сокращении совокупного спроса на кейнсианском (горизонтальном) отрезке реальный объем национального производства должен сокращаться при сохраняющемся уровне цен, на

промежуточном отрезке должен сокращаться и уровень национального производства и уровень цен, а на классическом (вертикальном) отрезке должен сокращаться уровень цен при сохранении национального производства на уровне полной занятости. Однако в эту логику суждений вмешивается один фактор, который в экономической теории получил название "эффекта храповика". Суть его заключается в следующем: если совокупный спрос сокращается AD2 до AD1 (рис. 9.4), то это движение может не восстановить первоначального равновесия в точке E1.

Это связано с тем, что цены, поднявшись до определенного уровня (P2), при снижении спроса до AD1 могут остаться на прежнем уровне в силу их "нерешительности к снижению". Возникает новое равновесие в точке E2, при котором уровень цен сохранится (P2), а объем национального производства упадет ниже своего первоначального уровня до Q2.

45. Макроэкономическая нестабильность и формы ее проявления. Циклический характер экономического развития. Фазы цикла.

Циклические колебания в экономике. Экономический цикл и его фазы

Цикличность — это движение от одного макроэкономического равновесия в масштабах, как минимум, национальной экономики к другому.

В рыночном хозяйстве цикличность проявляется, прежде всего, в форме экономических кризисов перепроизводства.

В разное время разные экономисты предлагали различные теории, объясняющие циклические колебания в экономике: политическими и случайными событиями, монетарными факторами и др. Несмотря на такую множественность точек зрения, большинство современных экономистов считают, что фактором, непосредственно определяющим уровни производства и занятости, является уровень общих, или совокупных, расходов.

Следующие один за другим подъемы и спады уровней экономической активности в течение нескольких лет называют ЭКОНОМИЧЕСКИМ ЦИКЛОМ. Схематично он представлен на рис. Ю.1, где прямая L показывает тенденцию роста производства, точка А означает пик деловой активности, точка В — нижняя точка спада деловой активности.

Рис. 10.1. Экономический цикл

Различают циклы: короткие, средние, длинные.

Характеристику коротких циклов дал Карл Маркс. Он показал, что экономический цикл состоит из четырех фаз: кризиса, депрессии, оживления и подъема.

Кризис характеризуется, прежде всего, перепроизводством товаров, не находящих сбыта, резким падением цен в силу превышения предложения над спросом, острой нехваткой денег, необходимых для платежей, ростом

безработицы и снижением доходов населения, многочисленными банкротствами предприятий и т.д.

Депрессия — состояние экономики, для которой характерны вялость производства и торговли, низкий уровень цен, невысокие доходы и т.д.

Фаза депрессии, которая продолжается значительное время, создает условия для перехода к следующим фазам - оживлению и подъему. Стремление получить возможно большую прибыль и конкурентная борьба толкают производителей к снижению издержек производства, которого можно добиться путем повышения производительности труда на основе внедрения новейших машин и оборудования, более совершенной технологии. Спрос на новейшую технику дает толчок к оживлению предприятий, ее производящих.

Оживление - фаза, в которой производство все более расширяется, растут цены и доходы, снижается безработица, оживляется торговля.

Подъем характеризуется таким развитием производства, когда оно превышает максимальный уровень, достигнутый в предыдущем цикле. В течение этой фазы расширяются действующие предприятия, растет занятость, приближаясь к абсолютному уровню, деловая активность находится в высшей точке.

Стремительный рост производства вновь обгоняет платежеспособный спрос населения, и экономика впадает в полосу нового экономического кризиса. Экономический (промышленный) цикл повторяется.

46. Занятость и безработица. Типы безработицы. Определение уровня безработицы. Экономические издержки безработицы. Закон Оукена.

Занятость – это не запрещенная законом деятельность граждан, пиносящая доход, выражает процесс включения работников в производственные отношения в соответствии с существующим спросом и предложением на рабочую силу. **Виды занятости:** полная, эффективная, рациональная.

Полную занятость определяют как состояние, при котором все желающие иметь работу - ее имеют.

Рациональная занятость - это занятость на экономически эффективных рабочих местах и позволяющая рационально воспроизводить человеческий капитал страны, обеспечивая доходами граждан и государство.

Экономическую эффективность определяют как занятость на эффективных рабочих местах, что позволяет занятому населению эффективно воспроизводить свой человеческий капитал (т.е. восстанавливать здоровье, образованность и прочие его характеристики).

Одной из проблем рынка труда является незанятость части трудоспособного населения-**безработицы.**

Выделяют следующие виды безработицы: **фрикционную, структурную, циклическую.**

- Фрикционная безработица отражает текучесть кадров, связанную с переменой рабочих мест, места жительства, изменение соц. статуса работника.
- Структурная безраб-ца – вызывается структурными изменениями в экономике (одни структуры отживают, новые возникают, необходима переквалификация сотрудников).
- Циклическую безработицу вызывается спадом производства во время кризиса, депрессии, спада, т.е. фаза экономического цикла, которая характеризуется недостаточностью общих, или совокупных, расходов.

Совокупность фрикционной и структурной без-цы составляют естественный уровень безработицы

Безраб-ца вызывает соц и экон последствия. **Экон-е** – увеличение уровня безработицы на 1 % против естественного уровня снижает нац объем произ-ва на 2,5 % (согласно закону Оэукена), **социальные** - снижение уровня жизни населения (уровень потребления товаров и услуг).потеря работниками уровня квалификации, рост преступности, активизация черного рынка, соц. напряженность в обществе

47. Инфляция: сущность, измерение, виды, последствия.

Инфляция выражается в переполнении каналов денеж –го обращения, что вызывает обесценивание денег, безналичных денежных средств, росте уровня цен и снижении реальных показателей экон развития

Инфляцию *классифицируют по ряду признаков*:

По *форме протекания* выделяется:

- открытая инфляция, которой свойственны: а) рост цен во всех сферах экономики; б) превышение темпов роста денежной массы над темпами роста товарного обеспечения;
- скрытая (подавленная) инфляция. Характеризуется обострением проблемы дефицита товаров и услуг, оседанием денег на руках у населения, в банках, на счетах у предприятий, высокими инфляционными ожиданиями населения и т.д..

Открытая инфляция различается по темпам протекания:

- умеренная, темп прироста цен - до 20% в год;
- гиперинфляция - темп прироста цен – свыше 20%
- галопирующая(скачкообразный рост цен) темп прироста цен превышает 100%

По ***механизму возникновения и способам проявления*** инфляция в рыночной экономике традиционно подразделяется на *инфляцию спроса и инфляцию издержек* (предложения).

По ***степени сбалансированности*** выявляется:

- сбалансированная инфляция, при которой происходит умеренный рост цен на большинство товаров и услуг;
- несбалансированная инфляция, сопровождающаяся различными темпами роста цен на различные товары.

Степень прогнозирования*:*

- ожидаемая - основана на научном прогнозе;
- неожиданная - характеризуется внезапными скачками цен.

Последствия инфляции: умеренная сбалансированная и ожидаемая инфляция не создает серьезных проблем для экономических субъектов и экономики в целом.

В отдельных случаях гос-во пытается подавить инфляцию, замораживая цены и доходы. В этом случае вместо открытой инфляции возникает подавленная. Ее проявлением является товарный дефицит и снижение качества товара.

48. Причины инфляции. Взгляд на инфляцию монетаристов. Инфляция спроса и инфляция предложения.

Подходы к объяснению инфляции:

- монетаристский;
- кейнсианский.

Точка зрения монетаристов.

«Инфляция всегда и везде представляет собой денежное явление» М.Фридман

Уравнение количественной теории денег: $M*V=P*Y$,

Где M – денежная масса (кол-во денег);

V – скорость обращения денег;

P - уровень цен;

Y – реальный ВВП.

Источником инфляции, по мнению монетаристов, является рост денежной массы.

Точка зрения кейнсианцев.

Различаютва тип Инфляция жек (предложения).а инфляции:

- инфляция спроса;
- инфляция издержек (предложения).

Разовое увеличение спроса («шок спроса») вызовет разовый прирост уровня цен. После завершения воздействия рост цен остановится.

Причины инфляции предложения:

- рост заработной платы

(если он не связан с увеличением спроса на труд и его производительности)

- рост прибыли

(если фирмы используют свою монопольную власть для извлечения более высокой прибыли)

- рост цен импортных товаров

(например, рост цен на нефть или девальвация (обесценивание) национальной валюты

- рост налогов

- истощение природных ресурсов.

Имеет место разовый сдвиг кривой совокупного предложения влево, то произойдет разовое повышение уровня цен.

Взаимодействие инфляции спроса и предложения раскручивает инфляционную спираль.

Кейнсианцы также склоняются к тому, что продолжительная высокая инфляция возможна только при увеличении денежной массы.

Доход от печатания денег получил название сеньораж.

Поскольку это ведет к росту уровня цен, а деньги населения теряют былую стоимость, подобное явление называют инфляционным налогом.