

Е. В. Романова

Экономическая теория. Ответы на экзаменационные вопросы



Елена Викторовна Романова
Экономическая теория. Ответы
на экзаменационные вопросы

Текст предоставлен правообладателем
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=6147559

*Экономическая теория. Ответы на экзаменационные вопросы / Е.В. Романова: Москва; Москва;
2009*

Аннотация

Настоящее издание содержит примерные вопросы и ответы на экзаменационные вопросы по дисциплине «Экономическая теория».

В книге раскрыты теоретические аспекты рыночных отношений и производства, экономических рисков и конкуренции, собственности и хозяйствования. Большое внимание уделяется внешнеэкономическим отношениям, налогово-бюджетной политике и методам государственного регулирования экономики.

Предназначено для студентов и преподавателей экономических специальностей.

Содержание

1. Взаимосвязь понятий «общество», «экономика» и «экономические отношения». Экономические агенты	4
2. Предмет экономической теории	6
3. Функции и методы экономической теории	7
4. Зарождение экономической теории. Меркантилизм	9
5. Вклад физиократов в развитие экономической мысли. Школа классической политической экономии	10
6. Неоклассическое направление развития экономической мысли. Кейнсианство. Монетаризм	12
7. Понятие производства. Взаимосвязь производства с потребностями	14
8. Процесс воспроизводства. Его основные фазы	16
9. Эффективность производства, факторы ее повышения	18
10. Понятие издержек. Явные и неявные издержки	19
11. Издержки производства в краткосрочном и долгосрочном периодах	21
12. Постоянные, переменные и предельные издержки	22
13. Эффект масштаба производства	24
14. Понятие ресурсов	26
15. Виды ресурсов	27
16. Экономические системы	28
17. Проблема выбора оптимального решения	30
18. Альтернативная стоимость (принцип отвергнутых возможностей)	31
19. Отношения собственности. Производительные силы и производственные отношения	32
20. Собственность: объекты и субъекты, функции и типы. Государственная собственность	33
Конец ознакомительного фрагмента.	35

Е.В. Романова

Экономическая теория. Ответы на экзаменационные вопросы

1. Взаимосвязь понятий «общество», «экономика» и «экономические отношения». Экономические агенты

С понятиями «общество», «экономика», «экономические отношения» каждый человек сталкивается с детства. Однако характеристика каждого понятия, как правило, вызывает затруднения. Разъясним каждую из перечисленных категорий:

Общество – это совокупность людей, объединенных на определенной ступени исторического развития определенными производственными отношениями, которые влияют на все другие отношения в обществе.

Любое объединение людей, и общество в том числе, преследует определенные цели, из общего множества которых выделяем экономические:

1) экономический рост, т. е. обеспечение более высокого уровня жизни членам общества;

2) полная занятость, т. е. обеспечение работой всех членов общества, способных и желающих работать;

3) экономическая эффективность, т. е. достижение максимального результата (отдачи) при минимальных затратах (издержках);

4) стабильный уровень цен, т. е. стремление избегать резких колебаний общего уровня цен. К низким ценам стремится потребитель, но они не стимулируют производство. И наоборот, высокие цены стимулируют производство, но снижают покупательскую способность населения;

5) экономическая свобода, т. е. обеспечение каждому члену общества права принимать те или иные решения, соотносясь с личными экономическими интересами;

6) экономическая обеспеченность, т. е. обеспечение экономической поддержки незащищенным слоям населения (больным, нетрудоспособным, престарелым и т. д.).

Как правило, наибольшие затруднения вызывает понятие экономика.

К его определению имеются 2 подхода.

1. С одной стороны, экономика – это система жизнеобеспечения страны. Как система она состоит из сферы материального

производства (создает товары) и непроизводственной сферы (преобладают услуги). Эти две части экономики связаны друг с другом с помощью экономических отношений (распределения, обмена и потребления).

Материальное производство состоит из:

1) производства материальных благ (сферы промышленности, сельского хозяйства, строительства);

2) производства материальных услуг (сферы транспорта, коммунального хозяйства, торговли и т. п.).

Нематериальное производство состоит из:

1) производства нематериальных благ (создание духовных ценностей);

2) производства нематериальных услуг (научное консультирование, здравоохранение, образование и т. п.).

Характерной чертой современного этапа развития экономики является возрастание роли непроеизводственной сферы (более 50 % трудоспособного населения заняты в сферах нематериального производства).

2. С другой стороны, экономика – это отрасль знаний (наука), которая рассматривает экономические отношения.

Экономический агент – это хозяйственная единица экономики.

Экономические агенты подразделяются на рыночных и нерыночных.

Рыночные агенты бывают пяти типов:

1) нефинансовые предприятия (производственные фирмы), основной функцией которых является производство товаров и услуг с целью получения денег;

2) домашние хозяйства, выполняющие функцию потребления;

3) правительственные учреждения (администрация), которые оказывают услуги, не регулируемые за деньги, и основной функцией которых является распределение стоимостей, созданных в процессе производства;

4) финансовые учреждения (банки, кредитные и страховые организации);

5) заграница, т. е. хозяйственные агенты за пределами границ данной страны.

2. Предмет экономической теории

На предмет экономической науки нет однозначного взгляда. Одни считают, что экономическая наука – наука о выборе в условиях ограниченных ресурсов. Другие считают, что это наука о богатстве и экономических законах. Некоторые экономисты предметом экономической теории считают анализ рыночного хозяйства, а четвертые – видят ее предмет в экономическом поведении людей.

Экономическая теория позволяет людям сделать выбор рациональной линии поведения при решении ими своих экономических проблем. Так как в центре экономической теории стоит человек, то этот предмет необходимо отнести к разряду гуманитарных, социальных. При этом важно отметить, что экономическая теория тесно связана не только с социально-экономическими дисциплинами (социологией, политологией, психологией и т. п.), но и математическими дисциплинами (статистикой, математикой, теорией вероятности, бухгалтерским учетом и анализом и т. п.). Основы экономической науки заложены еще в XVII в. В современной экономической теории принято выделять 3 раздела:

1) микроэкономику – часть экономической науки, которая рассматривает вопросы функционирования основной экономической единицы (фирмы, домашнего хозяйства), или сферы частного бизнеса. Рыночный характер микроэкономики состоит в том, что теория рассматривает любой вид деятельности как источник дохода;

2) макроэкономику – это часть экономической теории, которая рассматривает экономические проблемы в масштабах страны, при этом общество представляется как совокупность фирм и домашних хозяйств;

3) мировую экономику (интерэкономику), которая изучает экономические отношения в мировом сообществе.

Следует отметить, что различают:

1) позитивную экономическую теорию – предметом ее исследования является фактическое состояние экономики;

2) нормативную экономическую теорию, которая предлагает свои оценки того, какой должна быть экономика. Она определяет, какие условия нежелательны или желательны для экономики. Изучение объективных законов развития и функционирования экономики дает основание ученым предлагать рецепты действий отдельным лицам, руководителям фирм, государств. При этом у любого экономиста складываются свои личные, субъективные суждения по проблемам экономики, на основании которых он предлагает план действий. Для определения состояния экономики требуется глубокий и обстоятельный анализ, причем он, как правило, не устраняет разногласий среди экономистов по поводу того, что и как надо делать и как должно быть. Характер нормативной экономики таков, что он ведет к бесконечным спорам по многим вопросам.

3. Функции и методы экономической теории

С предметом экономической теории тесно связаны ее функции:

1) теоретическая функция состоит в том, что экономическая теория не ограничивается простой констатацией фактов. Она вскрывает суть явлений, законов, хозяйственных процессов;

2) методологическая функция предполагает определение экономической теории как фундамента отраслевых наук;

3) критическая функция состоит в том, что экономическая теория выявляет преимущества и недостатки явлений, процессов;

4) прогностическая функция предполагает разработку научных прогнозов, определение перспектив развития.

Для того чтобы понять и объяснить, как функционирует и развивается система жизнеобеспечения страны (экономика), необходимо выделить из всего многообразия мелких и случайных фактов и событий самые важные, самые существенные связи и зависимости между явлениями экономической жизни. Это предполагает, что экономист должен разработать и обосновать теорию, объясняющую то, как развивается экономика. Построить такую теорию чрезвычайно сложно, именно поэтому за достижения в области экономической теории присуждаются Нобелевские премии.

Существует прямая связь между экономической теорией и экономической политикой. Экономическая политика представляет собой систему подходов к стратегии развития экономики, а также тактических мер, осуществляемых государством. Политические взгляды и отношения определяются экономическими отношениями.

Особо важное значение для экономики как науки имеют обоснования и доказательства объективного характера (существующего фактически, независимо от желания людей) экономических законов, которые описывают явления, происходящие в жизни общества. Для исследования таких законов в экономической теории применяют следующие методы:

1) общемировоззренческий. Этот метод позволяет экономической теории рассматривать процессы и явления не как застывшие, неподвижные, вечные, а как изменяющиеся;

2) общенаучные, которые включают в себя:

а) метод научной абстракции, который позволяет выделять наиболее существенные стороны изучаемого явления. Этот метод наиболее важен, т. к. явления в общественной жизни невозможно моделировать в чистом виде;

б) метод анализа и синтеза:

при анализе исследуемые явления, предметы расчленяются на составные элементы и подвергаются изучению;

при синтезе происходит соединение расчлененных и проанализированных элементов в единое целое и изучается их взаимодействие;

в) метод индукции и дедукции:

индукция – движение от отдельных фактов к общему положению;

дедукция – движение мысли от общего к частному;

г) метод единства исторического и логического подхода. Экономическая теория показывает явление в развитии, в движении, т. е. исторически. Вместе с тем она рассматривает экономические процессы, освобожденные от случайностей исторического развития, т. е. рассматривает их логически;

д) системный подход – предполагает трактовку экономического объекта как системы и в то же время, как элемента еще более сложной системы;

3) частные методы исследования: а) экономический эксперимент;

б) моделирование или построение экономической модели. Экономическая модель – это упрощенное описание экономики, которое выражает функциональную зависимость между двумя или несколькими переменными. Модель может содержать несколько переменных, их число может быть и весьма значительным, но все эти экономические переменные прямо или косвенно связаны между собой, и изменение одной или нескольких переменных повлечет за собой большие или меньшие изменения многих или даже всех других переменных. Экономические переменные, которые вводятся в модель, могут иметь различную размерность (интервальную, моментную и т. д.). Кроме того, используются величины, выраженные не только в абсолютных показателях (тоннах, метрах, долларах, рублях и т. д.), но и в относительных показателях (переменную величину любой размерности относят к переменной той же или другой размерности):

- # расчетно-аналитические;
- # графические;
- # статистические и др.

4. Зарождение экономической теории. Меркантилизм

Экономическая теория – одна из самых древних наук. Отдельные элементы экономических знаний появились в Древнем мире, когда человек стал задумываться над тем, как рационально использовать природные ресурсы.

Исследования древних мыслителей содержат многочисленные предположения, а иногда и просто вопросы, оставшиеся без ответа. Ни один из них не создал законченную стройную систему экономических взглядов.

Экономическая теория как наука возникла в XVI–XVII вв. Первая школа экономической науки – меркантилизм. Основными представителями этого течения были: Томас Ман, Джон Лоу, Ричард Кантильон. Представители этой школы источником богатства считали торговлю, а богатство отождествляли с золотом.

К основным принципам меркантилизма относятся:

- 1) экономической формой общественного богатства является золото и сокровища любого вида;
- 2) основной источник приобретения богатства – регулирование внешней торговли для обеспечения притока в страну золота и серебра;
- 3) развитие производства внутри страны осуществляется за счет импорта дешевого сырья (в основном из стран-колоний);
- 4) поощрение экспорта (в первую очередь – готовой продукции);
- 5) рост населения для поддержания низкого уровня заработной платы.

Главной идеей меркантилизма является идея активного торгового баланса, т. е. превышение экспорта над импортом. В развитии меркантилизма прослеживаются два этапа:

1) «ранний» меркантилизм (до середины XVI в.) в качестве денег признавал золото и серебро и накладывал запрет на вывоз их из страны. Он вошел в историю как система «денежного баланса» и содержит следующие основные положения:

- а) максимально высокие цены на экспортные товары;
- б) всемирное ограничение импорта;
- в) золото и серебро являлось материальной формой богатства;
- г) признание золота и серебра в качестве денег в силу их природных качеств;

2) «поздний» меркантилизм (середина XVI – середина XVII вв.) сформировался в условиях регулярных торговых связей и предполагал вывоз золота и серебра для посреднических сделок. При этом он выдвигал следующие рекомендации:

- а) расширение внешних рынков за счет предложения относительно дешевых товаров, а также перепродажи товаров одних стран в другие;
- б) вывоз золота и серебра для посреднических сделок, т. е. для долгосрочного увеличения их массы в стране.

Поздний меркантилизм обеспечил переход к системе монометаллизма, выделив в качестве определяющей функцию денег как средства обогащения.

5. Вклад физиократов в развитие экономической мысли. Школа классической политической экономии

Физиократизм представляет собой исторически следующее за меркантилизмом течение в рамках становления классической политической экономии. Основными представителями этой школы являются Франсуа Кэне, Анн Робер Жак Тюрго. Физиократы во главе с Ф. Кэне считали, что источником общественного богатства является производство, причем только в сельском хозяйстве. То есть сельское хозяйство – единственный производительный сектор экономики, а источником общественного богатства является прибавочный продукт аграрного сектора.

К основным принципам физиократизма относятся:

1) учение о чистом продукте, который возникает только в сельском хозяйстве, т. к. именно там созданное богатство превышает потребление;

2) теория кругооборота доходов. В основе этого кругооборота лежит деление общества на 3 класса:

а) производительный класс, который состоит из земледельцев;

б) класс собственников (духовенство, государство, землевладельцы);

в) бесплодный класс (представители индустрии, торговли, ремесленники).

Взаимоотношения между этими классами строятся на использовании денег как средства обращения, причем производство продукции само гарантирует доход.

Физиократическая школа внесла огромный вклад в экономическую теорию, сформулировав либеральную доктрину. Идея этой доктрины состоит в том, что признается выгода свободного личного интереса как для человека, так и для общества в целом. Физиократизм впервые соотнес проблемы экономического развития с непосредственным процессом производства и осуществил анализ общественного воспроизводства как процесса, совершаемого при соблюдении определенных народнохозяйственных пропорций.

Переход общества от доиндустриальных условий к свободному частному предпринимательству обусловил возникновение классической политической экономии. Эта школа сформировалась к последней трети XVIII в., ярчайшими ее представителями являются Адам Смит, Давид Риккардо и Джон Стюарт Милль. У них основным объектом исследования выступает производство независимо от его отраслевых особенностей, а также распределения благ. Основными положениями классической политэкономии являются:

1) принцип «невидимой руки рынка», который говорит о том, что погоня за частными интересами ведет к богатству всего общества;

2) принцип разделения труда, который является главным объективным фактором роста производительности труда;

3) теория капитала, поскольку производительным признается капитал, занятый в любой сфере материального производства (А. Смитом было дано технологическое деление капитала на «основной» и «оборотный»);

4) классическая теория ренты: рента есть плата за пользование землей, причем существуют образующие ее факторы: разное плодородие земли, разная удаленность участков от рынков сбыта;

5) принципы сравнительных преимуществ предполагают международную специализацию во внешней торговле;

6) закон личного интереса;

7) закон свободной конкуренции;

8) закон спроса и предложения, который определяет ценность товаров.

Джон Милль способствовал утверждению законов классического направления, он формулирует «либеральный социализм», который создает теоретическую базу для социальных реформ:

- 1) уничтожение наемного труда при помощи кооперативной производственной ассоциации;
- 2) социализация земельной ренты при помощи земельного налога;
- 3) ограничение неравенства в богатстве при помощи ограничения права наследования.

Завершение классической политэкономии в середине XIX в. не мешает широкому развитию экономической мысли: возникают новые экономические доктрины.

Экономическое учение К. Маркса унаследовало от предшественников 3 великих достижения XIX в.: немецкую классическую философию, английскую политическую экономию и французский утопический социализм. Трудовая теория стоимости классической школы была дополнена и развита в марксовскую теорию стоимости в целях объяснения существования эксплуатации наемного труда капиталом. Главный труд основоположника пролетарской политэкономии Карла Маркса (1818–1883) «Капитал» посвящен тайне капиталистической эксплуатации. Ключевой в теории К. Маркса является теория прибавочной стоимости. К. Маркс разделил труд, создающий товар, на «абстрактный» (просто труд) и «конкретный». Это позволило ему определить специфику рабочей силы, которая заключается в том, что данный товар может создавать большую, чем собственная, стоимость. Несомненная заслуга марксистской экономической теории – выявление внутренних законов движения капиталистической экономики.

6. Неоклассическое направление развития экономической мысли. Кейнсианство. Монетаризм

Классическая политэкономия сменилась неоклассическим направлением, основной идеей которого является невмешательство государства в экономику. Наиболее яркими его представителями явились Карл Менгер, Леон Вальрас, Вильфредо Парето. Неоклассицизм считает экономику саморегулирующимся механизмом, который устанавливает равновесие между предложением и спросом, между производством и потреблением. Условия равновесия: поведение потребителей направлено на достижение максимума удовлетворения, равновесие всех рынков достигается равенством спроса и предложения, цены готовых продуктов равны издержкам, все проданное количество товаров полностью потребляется. Таким образом, данная модель является общей моделью равновесия, соединившей теорию равновесия потребителя и теорию равновесия производства. Заслугой В. Парето является и ординалистская теория предельной полезности, разработанная на основе кривых безразличия. Исходя из кривых безразличия, т. е. комбинации равноценных потребляемых благ, складывается «карта безразличия» или «шкала предпочтений» отдельного потребителя. Значение кривых безразличия В. Парето видел в том, что они не предполагают «независимых» благ, предельная полезность которых зависит лишь от количества данного блага, а принимают во внимание отношения взаимозависимости между удовлетворениями, предоставляемыми различными благами.

Рациональное содержание данной теории состоит в том, что она дала инструментарий для решения задач оптимизации производства.

Развитие монополистического капитализма вызвало в 30-х гг. XX в. экономический кризис, который вошел в историю под названием Великая депрессия. Именно он выявил новые теоретические проблемы экономической науки. Поскольку неоклассика имела в своем распоряжении только микроэкономический инструментарий, то в условиях нарастания макропроблем встал на повестку дня макроэкономический анализ, базисом которого явилась теория Дж. Кейнса. Кейнсианство базируется на постулате о необходимости воздействия государства на экономические процессы. Основным недостатком капитализма начала XX в., по мнению Дж. Кейнса, состоит в неполном использовании трудовых и производственных ресурсов. Причиной этого является недостаточность платежеспособного спроса. Анализируя причины недостаточности спроса, Дж. Кейнс выделяет потребительский спрос и инвестиционный спрос. Главной причиной недостаточности потребительского спроса он считает «основной психологический закон», согласно которому людям свойственно по мере роста доходов сберегать все большую их часть, а возросшей склонности к сбережению противостоит убывающая склонность к потреблению. Причины недостаточного инвестиционного спроса кроются в слабости стимулов к инвестициям и влиянии субъективно-психологических факторов.

Для решения этой проблемы теория Дж. Кейнса рекомендует:

- 1) увеличивать государственные расходы и государственный спрос. Дефицит бюджета при этом должен покрываться новыми государственными займами;
- 2) проводить политику стимулирования частных инвестиций путем регулирования нормы процента.

До 60-х гг. XX в. кейнсианство является господствующей доктриной, в которой правительства многих стран черпали инструментарий для стабилизационной экономической политики.

В середине 50-х гг. XX в. возник монетаризм – экономическое учение, приписывающее денежной массе, находящейся в обращении, роль определяющего фактора. Развитие этой теории связано с главой «чикагской экономической школы» Милтоном Фридменом. Представители этого направления выступают за либерализацию экономики, использование принципов свободного ценообразования, предпочитая пассивное государственное вмешательство. В кейнсианских моделях, где предпочтение отдается совокупности государственных мер по инвестированию, ужесточению налоговой политики, возможно появление дефицита государственного бюджета и инфляция, что подтверждается экономической практикой. Поэтому монетаристы предпочли именно денежные факторы.

Основными принципами монетаризма являются следующие:

- 1) «деньги – единственное, что имеет значение для изменения дохода», т. е. именно денежная масса имеет влияние на макроэкономическую ситуацию в стране;
- 2) поддержание фридмановской «естественной нормы безработицы», которая достигается путем стабильного и постоянного темпа прироста денег в размере 3–4 % в год независимо от состояния конъюнктуры;
- 3) в отличие от кейнсианства, монетаризм предлагает жесткую политику сдерживания денежной массы, видя в этом главное в системе государственного вмешательства в экономику. Монетаризм был апробирован в США при президенте Никсоне, но наибольший успех монетаристы имели во времена «рейганомии», позволившей реально ослабить инфляцию при укреплении доллара.

7. Понятие производства. Взаимосвязь производства с потребностями

Основой существования любого общества является процесс производства. Не существует однозначной трактовки понятия «производство». Под производством в западной экономической теории понимается создание благ и оказание услуг потребителю. С точки зрения марксистов, производство – это процесс взаимодействия человека и природы в целях создания материальных благ, которые требуются для существования и развития общества. Многие экономисты считают, что производство – это деятельность людей, направленная на удовлетворение потребностей. Таким образом, производство – это сфера непосредственного создания ценностей. Принято выделять три его уровня:

- 1) труд индивидуального работника;
- 2) производство на микроуровне (фирме, предприятии);

3) производство на макроуровне (в рамках общества). Поскольку производство нацелено на выпуск товаров и услуг, а производители и потребители разъединены и пространственно, и во времени), то возникают особые, связывающие производство и потребление фазы – распределение результатов производства и обмен ими. Поэтому в широком смысле производство принимает вид воспроизводства, т. е. непрерывно повторяющегося процесса производства – распределения – обмена – потребления. И в этом смысле производство и экономика это не одно и то же.

Целью любого производства является удовлетворение потребностей. Потребность – это объективное состояние человека, которое отражает противоречие между желаемым и имеющимся и побуждает его к действию.

Производство и потребности неразрывно связаны:

1) потребности стимулируют производство, а производство, создавая новые ценности, оказывает влияние на потребности;

2) потребности людей постоянно возрастают, а объемы производства ограничены доступными ресурсами;

3) для большого потребления необходимо расширять производство. Если же объем производства падает, то, как следствие, снижается и потребление. Использование запасов и импорта может только временно ослабить спад потребления, решающее слово все равно остается за производством;

4) общий объем потребления не может быть больше количества производимых благ;

5) взаимодействие производства и потребностей носит различный характер в разных экономических системах;

6) потребности возникают произвольно, само производство порождает их.

Существуют различные виды классификации потребностей.

1. По отношению к масштабам и структуре производства:

- 1) абсолютные, перспективные;
- 2) действительные, необходимые;
- 3) подлежащие удовлетворению;
- 4) фактически удовлетворяемые.

2. По роли потребностей в воспроизводстве рабочей силы:

- 1) физические;
- 2) интеллектуальные;
- 3) социальные.

3. С точки зрения уровня развития:

- 1) элементарные (физические);
- 2) высшие (социальные).
4. В зависимости от социальной структуры общества:
 - 1) потребности общества в целом;
 - 2) потребности социальных групп;
 - 3) потребности отдельных людей.

Потребности – категория нестабильная, они связаны с условиями существования общества, социальных групп, отдельных людей и значительно изменяются с прогрессом общества. По мере развития общества происходит постоянный количественный и качественный рост потребностей – в этом суть закона возвышающихся потребностей.

8. Процесс воспроизводства. Его основные фазы

Для удовлетворения все возрастающих потребностей общества необходимо воспроизводство.

Воспроизводство – это процесс постоянного повторения и возобновления производства. Этот процесс представляет собой единство моментов:

- 1) воспроизводства материальных благ;
- 2) воспроизводства рабочей силы;
- 3) воспроизводства природных ресурсов и среды обитания человека;
- 4) воспроизводства производственных отношений.

Различают 2 типа воспроизводства:

1) простое воспроизводство, при этом размеры и качество произведенного продукта ежегодно неизменны, а весь прибавочный продукт расходуется на личное потребление;

2) расширенное воспроизводство, при котором размеры и качество произведенного продукта возрастают. Источником расширенного воспроизводства является прибавочный продукт. При этом прибавочный продукт распадается на фонд потребления (используется для удовлетворения материальных и культурных потребностей членов общества) и фонд накопления (используется для расширения производства и создания резервов, запасов). Расширенное воспроизводство имеет два вида:

а) экстенсивный, при котором в производство вовлекаются дополнительные природные и трудовые ресурсы без изменения технической основы производства (без изменения технологии);

б) интенсивный, который предполагает совершенствование технологий производства, оборудования, что приводит к повышению производительности труда.

Особенностью современного этапа развития экономики России является переход к интенсивному типу воспроизводства. Различают две формы воспроизводства:

1) индивидуальное – воспроизводство в масштабе фирмы, отдельного домашнего хозяйства;

2) общественное – воспроизводство в масштабах страны, национальной экономики.

Такое производство предполагает образование фондов:

1) фонда возмещения. Он обеспечивает возобновление средств, потраченных в процессе создания продукта (заработная плата работников, средства на покупку сырья, обновление технологического оборудования и т. п.);

2) фонда накопления. Он обеспечивает организацию расширенного воспроизводства, образование страховых запасов и резервов страны, строительство объектов культуры, быта и т. д.);

3) фонда потребления. Он обеспечивает удовлетворение потребностей всех членов общества.

Воспроизводству присущи 4 фазы:

1) производство – на этом этапе создаются товары и услуги. Эта фаза играет главную роль;

2) распределение – на этом этапе не только распределяются итоги производства (результаты общественного труда), но и распределяются ресурсы для возобновления производства;

3) обмен – на этом этапе происходит обмен деятельностью между людьми и обмен продуктами труда;

4) потребление – на этом этапе произведенный продукт используется для удовлетворения потребности. Это завершающая фаза воспроизводства. Различают личное и производственное потребление.

Все фазы воспроизводства взаимосвязаны и находятся в единстве. Главную роль играет производство. Без производства не могут существовать другие фазы, которые также взаимно влияют на производство.

9. Эффективность производства, факторы ее повышения

В основе прогресса любого общества лежит повышение эффективности производства. Следует подчеркнуть, что на всех этапах исторического развития общество интересовал вопрос: «Ценой каких затрат ресурсов достигается конечный производственный результат?» Эффективность общественного производства выражает соотношение конечного результата производства – продукта – с затратами совокупного труда на его получение.

Экономически эффективным считается производство, в котором минимум затрат обеспечивает максимум результата. Эффективность предполагает экономию важнейших ресурсов, участвующих в производстве. Для характеристики эффективности производства итальянский экономист и социолог В. Парето предложил ввести критерий эффективности. Эффективность – это состояние экономики, при котором изменения в производстве улучшают благосостояние хотя бы одного члена общества, не ухудшая при этом положение других членов общества.

К показателям эффективности производства относят:

- 1) качество продукции;
- 2) соответствие продукции общественным потребностям;
- 3) производительность труда;
- 4) материалоемкость и т. д.

Однако эффективность нельзя рассматривать только как нормативно-расчетный показатель. В ней проявляются коренные интересы всех членов общества, стремящихся свести к минимуму затраты труда на единицу продукции. Так как основой рыночной экономики является прибыль, доход, то в качестве показателя экономической эффективности принимается максимизация прибыли на единицу затрат ресурсов.

Рассмотрим факторы повышения эффективности производства:

- 1) освоение достижений научно-технического прогресса (использование новейшего оборудования, технологий и т. п.);
- 2) научная организация труда на предприятиях (повышение уровня квалификации работников, рациональная организация рабочих мест и т. п.);
- 3) развитие самостоятельности и инициативы трудовых коллективов;
- 4) совершенствование экономических механизмов, методов управления и т. п.;
- 5) структурная и организационная перестройка национальной экономики;
- 6) использование преимуществ международного разделения труда;
- 7) повышение мотивации к труду, укрепление дисциплины на производстве и т. п.

Кроме того, различают экономическую и социальную эффективность. Экономическая эффективность показывает снижение совокупных затрат на единицу продукции и занимает центральное место в системе хозяйственного механизма.

Социальная эффективность – это соответствие результатов хозяйственной деятельности социальным целям общества. Она связана с уровнем жизни населения, содержанием и условиями труда, состоянием среды обитания человека, размерами свободного времени. Социальная и экономическая эффективность тесно связаны: рост экономической эффективности служит основой для достижения высоких социальных результатов; в то же время без социальных достижений невозможно решение масштабных экономических задач.

10. Понятие издержек. Явные и неявные издержки

Перейдем к рассмотрению затрат (издержек) производства. Существуют два подхода к определению содержания издержек производства.

В основе марксистского подхода лежит определение издержек, их видов с точки зрения стоимости товара. К. Маркс исходил из того, что существуют издержки предприятия и издержки общества. Первые представляют собой затраты капитала на производство товара, вторые определяются затратами труда и равны стоимости товара. При этом издержки предприятия количественно меньше товарной стоимости на величину прибавочного продукта.

Подход современных экономистов основан на определении издержек и их видов с точки зрения их влияния на объем производства. Этот подход исходит из редкости применяемых ресурсов и возможности их альтернативного использования. Поэтому выбор определенных ресурсов для производства какого-либо товара означает невозможность производства какого-либо альтернативного товара.

Издержки в экономике непосредственно связаны с отказом от возможности производства альтернативных товаров. Когда фирма решает производить какой-то определенный товар, например мебель из дерева, то она тем самым отказывается от производства из дерева, скажем, оконных блоков для дачных домиков; решение о производстве чего-либо вызывает необходимость отказа от использования тех же ресурсов для производства каких-то иных вещей. Все издержки представляют собой альтернативные (или вмененные) издержки.

Отсюда нетрудно сделать вывод, что экономические, или вмененные, издержки любого ресурса, выбранного для производства товара, равны его стоимости, или ценности, при наилучшем из всех возможных вариантов использования. Ограниченность ресурсов означает, что всегда приходится выбирать, а выбор означает отказ от одного в пользу другого.

Те выплаты, которые предприятие (фирма) обязана сделать, или те доходы, которые оно должно обеспечить поставщику ресурсов для того, чтобы отвлечь эти ресурсы от использования в альтернативных производствах, и есть экономические издержки.

Издержки производства классифицируются разными способами. С точки зрения отдельного предприятия (фирмы) различают:

1) явные (внешние). Явные издержки – это платежи фирмы поставщикам факторов производства и промежуточных изделий. Они выплачиваются в денежной форме в том случае, когда факторы производства не принадлежат фирме. В число явных издержек входят: заработная плата, выплачиваемая рабочим; жалование менеджеров; комиссионные выплаты торговым фирмам; выплаты банкам и другим поставщикам финансовых услуг; гонорары за юридические консультации, транспортные расходы и многое другое. Явные издержки не исчерпывают все виды альтернативных издержек, которые несет фирма в процессе производства;

2) неявные (имплицитные, внутренние) издержки. Неявные издержки – это издержки по использованию собственных ресурсов фирмы, не принимающие форму денежных выплат. К ним относятся:

а) неполученное владельцем фирмы жалование. Управляя собственной фирмой, ее владелец отказывается тем самым от жалования, которое он мог бы получать, проявив свои предпринимательские способности в другой фирме;

б) потеря дохода, который имела бы фирма, сдав в аренду принадлежащее ей здание;

в) нормальная прибыль, т. е. та минимальная плата, которая необходима, чтобы удерживать владельца (предпринимателя). Это вознаграждение владельцу за выполнение им предпринимательских функций.

Неявные издержки не предусмотрены контрактами, обязательными для явных платежей, и поэтому остаются недополученными. Обычно фирмы не отражают неявные издержки в своей бухгалтерской отчетности, но от этого они не становятся менее реальными.

Установление различий между явными и неявными издержками производства необходимо для понимания различных разновидностей прибыли.

11. Издержки производства в краткосрочном и долгосрочном периодах

Одной из основных является классификации издержек, основанная на учете временных рамок, на протяжении которых принимаются те или иные производственные решения. Рассмотрим более подробно сложившуюся классификацию.

Различают издержки производства в краткосрочном и долгосрочном периоде.

Краткосрочный период – это период времени, слишком короткий, для того чтобы предприятие могло изменить свои производственные мощности, т. е. размеры предприятия. Однако в этот период фирма может изменить степень интенсивности использования имеющихся производственных мощностей, в том же здании и с тем же оборудованием выпускать больше продукции за счет лучшей организации труда. Кроме того, этот период недостаточен для входа в отрасль новых фирм (выхода старых), в связи с чем число фирм в отрасли не изменяется.

Долгосрочный период – это период времени, достаточно продолжительный, для того чтобы фирма могла изменить количество используемых ресурсов, в т. ч. и размеры предприятия. В краткосрочном периоде, желая достигнуть определенного уровня продукции, фирма может изменить только один фактор производства, а остальные остаются неизменными. В долгосрочном периоде изменяется объем всех используемых ресурсов. Задачу выпуска того или иного объема продукции фирма может решать, меняя все вводимые факторы производства.

Такие решения повышают ответственность предпринимателя. Во-первых, ошибка и приобретение малопроизводительных станков и оборудования чреваты разорением. Во-вторых, долгосрочные решения должны учитывать будущую стоимость ресурсов, возможную конъюнктуру рынка, состояние отрасли в целом. В-третьих, принимаемое долгосрочное решение должно ориентироваться на минимизацию издержек.

В долгосрочном периоде все факторы производства являются переменными, а средних постоянных издержек не существует, средние переменные издержки равны средним общим издержкам. Поэтому в долгосрочном периоде используется единое понятие средних издержек.

12. Постоянные, переменные и предельные издержки

В краткосрочном периоде различные виды издержек относят либо к постоянным, либо к переменным.

Постоянными называются издержки, величина которых не зависит от объема производства: это рентные платежи, отчисления на амортизацию зданий и оборудования, страховые взносы, оплата обязательств по облигациям, проценты по кредитам, жалование высшего управленческого персонала предприятия (фирмы). Постоянные издержки связаны с самим существованием фирмы и должны быть оплачены, даже если фирма ничего не производит.

Постоянные издержки, в особенности имплицитные постоянные издержки, не следует путать с безвозвратными издержками, которые осуществляются фирмой раз и навсегда. Они не могут быть возвращены даже в том случае, когда фирма полностью прекращает свою производственную деятельность. К ним относятся расходы по регистрации фирмы, заказу печати, подготовке рекламных надписей и др.

Большое значение для экономики имеют альтернативные издержки, которые возникают вследствие утраченных возможностей осуществить иное, альтернативное решение. Например, вы можете потратить деньги на приобретение земельного участка, но тогда лишаетесь возможности купить машину. Таким образом, если перед вами имеется ряд альтернативных возможностей, то, выбирая одну из них, вы тем самым оказываетесь не в состоянии реализовать любую другую.

Переменными называются такие издержки, величина которых изменяется в зависимости от объема производства. К ним относят: затраты на сырье, топливо, энергию, транспортные услуги, большую часть затрат на трудовые ресурсы. Переменные издержки зависят от объема производимой продукции, но эта зависимость имеет различный характер при разных количествах продукции. На первом этапе, когда объем продукции невелик, такие издержки значительны. В дальнейшем, по мере увеличения объема производимой продукции, уровень затрат снижается, поскольку начинает действовать фактор экономии на масштабе производства. Наконец, при вступлении в действие закона убывающей доходности переменные издержки начинают обгонять рост производства.

Различие между постоянными и переменными издержками имеет важное значение для предпринимателя:

- 1) сумма переменных издержек меняется в зависимости от изменения объема производства. Величина постоянных издержек не зависит от объема производства;
- 2) переменными издержками предприниматель может управлять, а величина постоянных издержек находится вне контроля администрации фирмы.

Сумму постоянных и переменных издержек производства составляют общие, или валовые, издержки. Это издержки при каждом данном объеме производства.

Для производителей важны не только общие издержки, но и издержки в расчете на единицу продукции. Поэтому принято выделять средние издержки производства, которые определяются путем деления суммы общих издержек на количество произведенного продукта. Если постоянные издержки разделить на количество произведенной продукции, то получатся средние постоянные издержки. Путем деления переменных издержек на количество произведенной продукции получают средние переменные издержки. Если делить общие издержки на количество произведенной продукции, то образуются средние общие издержки.

В экономике используется также понятие «предельные издержки». Предельными издержками называются дополнительные, или добавочные, издержки, связанные с производством еще одной единицы продукции. Предельные издержки показывают, во что обойдется предприятию увеличение объема выпуска продукции на одну единицу или какую экономию можно получить при сокращении объема производства на эту единицу.

Так как постоянные издержки не меняются, то постоянные предельные издержки всегда равны нулю. Поэтому предельные издержки – это всегда предельные переменные издержки. Предельные издержки дают возможность определить фирме целесообразность увеличения производства товаров. Для этого сравнивают предельные издержки с предельной выручкой (доходом). Если предельные издержки будут меньше получаемого от продажи этой единицы продукции, то можно расширять производство – оно прибыльно.

13. Эффект масштаба производства

В длительный период времени предпринимательская фирма более свободна в выборе факторов производства, их комбинации. В этот период может изменяться объем всех используемых ресурсов. Если количество применяемых факторов изменяется в одинаковой пропорции, то имеет место изменение масштаба производства. Например, когда фирма увеличивает количество машин, помещений, материалов в два раза, она удваивает масштаб производства. Воздействие изменения масштаба производства на объем выпускаемой продукции называется эффектом масштаба производства. Эффект масштаба производства может быть положительным, отрицательным и постоянным.

Положительный эффект масштаба производства означает более быстрое увеличение выпуска продукции по сравнению с темпами роста затрат. Такая закономерность обуславливается рядом факторов:

1) экономией на масштабе; рост объема выпуска часто не требует пропорционального увеличения всех ресурсов;

2) экономией на специализации; на крупных предприятиях используются более специализированная техника, более глубокое разделение труда рабочих и управленческого персонала;

3) экономией на маркетинге; чем больше масштаб производства, тем в больших размерах приобретаются сырье, материалы и оборудование, а покупателям крупных партий обычно предоставляются льготы, скидки. Кроме того, расходы по сбыту готовой продукции до какого-то уровня не растут так же быстро, как объемы производства;

4) экономией на финансах; благодаря значительным размерам фирмы и ее активов она может брать долгосрочные кредиты под более низкие проценты;

5) утилизацией отходов; крупная фирма может использовать отходы, налаживая побочные производства.

Все эти факторы по мере увеличения масштаба производства воздействуют на средние издержки в сторону уменьшения.

Отрицательный эффект масштаба производства – это более быстрый рост затрат по сравнению с вызванными этими затратами

расширениями производства. Отрицательный эффект масштаба производства обуславливается следующими факторами:

1) управленческой эффективностью; чем больше фирма, тем сложнее ею управлять; медленнее принимаются решения, возникают проблемы согласования, снижается ответственность;

2) трудовыми отношениями; рабочие крупных фирм, как правило, объединены в профсоюзы и имеют больше возможностей добиваться увеличения заработной платы;

3) издержками сбыта; крупным фирмам приходится реализовывать продукцию и на отдаленных рынках, а значит, нести большие транспортные расходы. Кроме того, выход на новые рынки требует дополнительных затрат на рекламу.

Вышеназванные факторы приводят к тому, что страдает эффективность производства и растут средние издержки производства. Увеличение количества всех ресурсов, скажем, на 10 % приведет к менее чем пропорциональному росту объема производства на 5 %. Следовательно, средние издержки производства увеличатся.

Постоянный эффект масштаба предполагает рост объема производства, пропорциональный росту объема используемых ресурсов. В этом случае средние издержки не меняются. Определенное увеличение количества всех ресурсов, например на 10 %, вызывает про-

порциональное увеличение объема производства на те же 10 %. При этом средние издержки производства не изменяются.

Для ответа на вопрос о том, почему в некоторых отраслях мелкие и даже средние предприятия практически отсутствуют, в то время как в других отраслях они успешно конкурируют с крупными фирмами, используется такой показатель, как минимальный эффективный размер предприятия.

Минимальный эффективный размер предприятия – наименьший объем производства, при котором фирма может минимизировать свои средние издержки в долгосрочном периоде.

Переходя к проблеме оптимального размера предприятия, следует указать, что увеличение размеров предприятия обуславливает увеличение количества выпускаемой продукции и снижение средних издержек производства на единицу продукции (положительный эффект масштаба). Однако дальнейшее увеличение размеров предприятия приводит к возрастанию издержек производства на единицу продукции (отрицательный эффект масштаба). Это происходит по организационным причинам. Огромным предприятием труднее управлять, контролировать, передавать информацию и т. д. Хотя число крупных предприятий в наиболее развитых странах невелико и часто составляет даже доли процента к общему числу всех фирм, тем не менее их удельный вес в общем объеме промышленной продукции колеблется от 30 до 40 %. В то же время количество мелких фирм составляет от 70 до 98 % к общему их количеству, а их доля в общем объеме промышленного производства равна примерно 35 %.

14. Понятие ресурсов

Любая наука пытается описать мир, окружающий человека, и для этого анализирует окружающую действительность. Изучая химию, мы разделяем мир на органический и неорганический; изучая биологию классифицируем окружающее как живую и неживую природу, изучая русский язык, узнаем о подобного рода делении на одушевленные и неодушевленные предметы.

С точки зрения экономической теории весь окружающий нас мир можно разделить на два класса объектов:

1) бесплатные блага (воздух, солнечный свет и т. д.) – это блага, размер которых практически безграничен;

2) экономические товары (мебель, продукты и т. п.). О них образуются из бесплатных благ в процессе производства путем затраты ресурсов. Ресурсы – это материальные и нематериальные элементы, участвующие в процессе производства. Для организации процесса производства необходимо располагать ресурсами, среди которых особо выделяют:

1) природные ресурсы – естественные блага, используемые при производстве товаров и услуг (земля, сырье, руда, минералы, лес и т. д.)

2) человеческие ресурсы – физические и умственные усилия, затрачиваемые работником в процессе производства;

3) капитальные ресурсы – фабрики, машины, инструменты, а также деньги, расходуемые на их приобретение;

4) предпринимательские ресурсы – управленческие навыки менеджеров, необходимые для организации доходного производства.

Ресурсы, которые имеются в распоряжении, ограничены. Например, природные ресурсы ограничены из-за их исчерпаемости. Трудовые ресурсы также ограничены физическими и умственными возможностями индивидуума, но способны к росту. С одной стороны, трудовые ресурсы ограничены количественно – числом трудоспособного населения страны. С другой стороны, они могут прирастать качественно по мере роста уровня образованности работников, повышения их квалификации, улучшения качества медицинского обслуживания и т. п.

Именно ограниченность ресурсов лежит в основе того, что люди не могут производить беспредельное количество разнообразных экономических благ. Причем в обществе должно происходить распределение ресурсов между различными отраслями экономики для того, чтобы производить те или иные требующиеся виды экономических благ. И если в одни отрасли окажется вовлеченным большее количество ресурсов, то другим отраслям останется их меньшее количество.

Таким образом, ресурсы – это потенциальная производительная мощь общества. На практике же в производство всегда вовлечена только часть ресурсов.

15. Виды ресурсов

Ресурсы, которые используются людьми для производства экономических благ, называются факторами производства. Рассмотрим их основные виды:

1) земля – это природные блага, используемые в процессе производства (воздух, лес, полезные ископаемые и т. п.). Земля – ресурс ограниченный, поэтому за него взимается плата, называемая рентой;

2) труд – это физические и умственные усилия, которые затрачивает человек при производстве товаров и услуг. Человек соглашается реализовывать свою способность к труду за плату, называемую заработной;

3) капитал (финансовый, т. е. денежный и производственный) затрачивается (изнашивается) в процессе производства, а следовательно, он будет предоставляться в использование за плату, называемую процентом на капитал;

4) предпринимательство сводит воедино в производственном процессе землю, труд и капитал и получает за риск и усилия, вкладываемые в бизнес, плату, называемую прибылью (а в случае неудачи – несет убытки).

Факторами производства могут владеть государство, фирмы или частные лица, каждый фактор участвует в процессе производства товаров и услуг и приносит доход собственнику этого фактора.

Ограниченность ресурсов, которыми располагает общество, и факторов производства, которые применяются людьми, чтобы создавать товары и услуги, ставит общество в целом и каждого человека в отдельности перед противоречием «ресурсы – потребности». Объективно людям всегда приходится решать проблему «как распорядиться ограниченными факторами производства, которыми они располагают, для того чтобы полнее удовлетворить свои потребности». Другими словами, общество должно добиваться того, чтобы максимизировать выпуск экономических благ. Эта проблема стоит и перед странами с высокоразвитой экономикой (США, Япония, Германия и т. д.), и перед странами, экономика которых находится на низкой ступени своего развития. Эта проблема стояла перед экономикой СССР и других стран, управлявшихся административно-плановыми методами. Она остается и в условиях, когда эти страны проводят реформы, связанные с переходом к рыночной системе.

16. Экономические системы

Экономическую систему можно определить как единство человека и общественного производства. Выделяют следующие черты экономической системы:

- 1) взаимодействие факторов производства;
- 2) единство фаз воспроизводства: потребления, обмена, распределения и производства;
- 3) ведущее место собственности в экономической системе.

Для анализа типа экономической системы выделяются ее основные элементы:

- 1) отношение собственности, т. е. форма собственности, преобладающая в экономической системе;
- 2) методы управления и регулирования экономики, т. е. вопрос о том, кто и как принимает экономические решения;
- 3) методы распределения ресурсов и благ;
- 4) ценообразование, т. е. каким способом происходит установление цен на товары и услуги.

При классификации экономических систем выделяются следующие:

1) традиционная экономическая система – это система, в которой все основные экономические проблемы решаются на основе традиций и обычаев. Такая экономика существует до сих пор в территориально удаленных странах мира, где население организовано по племенному укладу. Товары и технологии в такой экономике традиционны, а распределение осуществляется по кастовому признаку. Технический прогресс проникает в такую систему с большими трудностями, т. к. он вступает в конфликт с традиционными ценностями и угрожает стабильности существующего строя;

2) командная (административно-плановая) экономика – система организации экономики, в которой главенствующую роль играет государство, решающее вопросы производства и распределения товаров. В качестве координирующего механизма в такой экономике выступает план. Для того чтобы управлять всеми предприятиями страны, давать им плановые задания, обязательные для выполнения, распределять ресурсы между предприятиями и внедрять в производство новые технологии, государство должно владеть и распоряжаться всеми предприятиями данной страны. Таким образом, в этом типе экономики преобладает государственная собственность. Работники государственных предприятий не принимают каких-либо существенных решений, касающихся деятельности учреждений. При этом работники предприятия получают заработную плату за свой труд, а доходы от других факторов производства присваиваются государством. Система планового управления экономикой поощряет те предприятия, которые успешно выполняют и перевыполняют установленные им плановые задания. Предприятию проще выполнить план, если оно будет производить дорогостоящую продукцию, т. е. нет необходимости экономить сырье и материалы, а значит, этот тип экономики является затратной системой. Практика показала, что командная экономика проиграла соревнование с рыночной системой;

3) рыночная экономика – экономическая система, основанная на принципах свободного предпринимательства, многообразия форм собственности на средства производства, рыночного ценообразования, конкуренции, договорных отношений между хозяйствующими субъектами, ограниченного вмешательства государства в хозяйственную деятельность. Такая система предполагает существование многоукладной экономики, т. е. сочетание государственной, частной, акционерной, муниципальной и других видов собственности. Каждому предприятию, фирме предоставляется право самому решать что, как и для кого производить. При этом они ориентируются на спрос и предложение, а свободные цены воз-

никают в результате взаимодействия многочисленных продавцов с многочисленными покупателями. Свобода выбора, частный интерес формируют отношения конкуренции;

4) смешанная экономика – экономическая система с элементами рынка, государственного регулирования и традиций. В такой системе и рынок, и государство играют важную роль в решении основных экономических вопросов. Особая роль при этом принадлежит государству, которое выполняет следующие функции:

а) поддержание и облегчение функционирования рыночной экономики (защита конкуренции, создание правовой базы);

б) совершенствование механизмов функционирования экономики (перераспределение доходов и богатства, регулирование уровня занятости, инфляции и т. п.);

в) поскольку рыночной системе присуща нестабильность, то перед любым государством стоит проблема стабилизации экономики, решение которой сводится к нескольким задачам:

обеспечению полной занятости;

максимально возможному сглаживанию циклических колебаний;

снижению (стабилизации) уровня инфляции;

регулированию платежного баланса;

созданию устойчивой денежной системы.

Только при успешном решении поставленных задач государство будет располагать необходимыми предпосылками для осуществления социальной защиты и социальных гарантий широким слоям населения: гарантия минимального уровня заработной платы, пенсионное обеспечение, финансирование производства услуг, которые являются объектом частного предпринимательства (фундаментальная наука, общее образование, медицинское обслуживание).

Однако наиболее спорным в теоретическом и практическом плане является решение вопроса о допустимых пределах вмешательства государства в экономику. Очевидно, они должны определяться возможностью функционирования законов рынка. В противном случае произойдет разрушение рыночного механизма и экономика может трансформироваться в худший вариант командной системы.

Все перечисленные типы экономических систем существуют не обособленно, они находятся в постоянном взаимодействии, образуя сложную систему мирового хозяйства.

17. Проблема выбора оптимального решения

Мы доказали, что для удовлетворения безграничных и постоянно растущих потребностей экономика не располагает и никогда не будет располагать необходимыми ресурсами.

Поэтому перед обществом объективно встает проблема выбора: как распорядиться ограниченными ресурсами таким образом, чтобы наиболее полное удовлетворить потребности участников экономики.

Во всех без исключения случаях проблема выбора ставит перед обществом три фундаментальных вопроса «что производить?» «как производить?» «для кого производить?»

Что производить? Этот вопрос можно перефразировать так: выпуску каких видов товаров и услуг отдать предпочтение? Этот выбор делает как мелкий предприниматель, так и любая компания. Что важнее производить? Потребительские товары или средства производства (станки, машины, оборудование и т. п.)?

Более того, ответ на вопрос «что производить» предполагает не только определение наименования сотен тысяч товаров и услуг, но и решение вопроса об их количестве, т. к. в любой данный краткосрочный отрезок времени увеличение выпуска одного блага может быть достигнуто за счет сокращения другого.

Как производить? Этот вопрос также связан с ограниченностью ресурсов. Производство выбранного объема и ассортимента продукции может быть осуществлено по-разному:

- 1) вручную (с привлечением большого количества неквалифицированного труда);
- 2) автоматизированно (с использованием машин и механизмов);
- 3) автоматически (без использования человека).

Таким образом, вопрос «как производить» – это вопрос о технологии производства. В принципе самым выгодным и прогрессивным является производство продукции с применением наиболее совершенной технологии. Но это потребует больших финансовых затрат, а производитель может не располагать нужной суммой. Поэтому вопрос о переходе на новую технологию будет зависеть от того, есть ли возможности для этого, есть ли стимулы к применению новой технологии и от многих других обстоятельств.

Для кого производить? Эта проблема является обратной стороной проблемы «что производить», т. е. кто будет покупать произведенные товары и оплачивать услуги? В какой продукции нуждается государство? Ответы на эти вопросы будут зависеть от того, какие доходы получают участники экономики, т. е. как доходы распределяются в обществе, какие цены сформируются на рынках товаров и услуг, как будут поступать покупатели в зависимости от потребностей, от доходов, от уровня цен и др.

Решение этих фундаментальных проблем, стоящих перед любым обществом, является основной задачей экономической науки.

18. Альтернативная стоимость (принцип отвергнутых возможностей)

Выбор какого-то экономического блага предполагает отказ от другого экономического блага. Предположим, что у вас есть немного денег и вы хотели бы пойти в кино и купить музыкальный диск. Денег на то и другое не хватает, поэтому придется чем-то жертвовать. Если вы решили пойти в кино, то придется себе отказать в удовольствии купить диск. Диск в этом случае явился ценой его выбора, т. е. альтернативной стоимостью билета в кино.

Альтернативная стоимость может иметь и денежное выражение. Предположим, вы решили поступить в колледж на специальность в области юриспруденции. Что будет представлять собой альтернативная стоимость вашего обучения? Для ее расчета необходимо учесть:

1) денежные расходы, связанные с обучением: плату за обучение, затраты на покупку учебников, расходы на дорогу до колледжа и обратно и т. д.;

2) что не все расходы (например, оплата питания, услуги парикмахера и т. д.) будут включаться в альтернативную стоимость, т. к. они не зависят от того, учитесь вы или нет.

Принцип альтернативной стоимости может быть распространен и на экономику в целом. Итак, альтернативной стоимостью товара или услуги называется стоимость того товара или услуги, от которых пришлось отказаться в пользу предпочтенных товаров. Но определяется альтернативная стоимость наилучшим из отвергнутых вариантов.

Проблема выбора и альтернативной стоимости имеет значение для определения границы производственных возможностей любой экономики.

19. Отношения собственности. Производительные силы и производственные отношения

Отношения собственности занимают центральное место в экономической теории. Именно отношения собственности определяют:

- 1) цель создания и функционирования экономической системы;
- 2) способ распределения результатов труда;
- 3) социальную структуру (состав) общества;
- 4) способ соединения работника со средствами производства;
- 5) мотивацию к труду.

Вся история общества – это история развития человека как главной производительной силы.

Производительные силы – совокупность средств производства и людей, занятых в производстве.

На первом этапе развития общества существуют естественные производительные силы (силы самого человека и силы природы).

Второй этап выдвигает человека в качестве главной производительной силы, т. к. происходит подчинение естественных производительных сил общественным. Человек осуществляет господство над природой с помощью науки, интеллекта – это этап развития всеобщих производительных сил.

Способу производства (как части производительных сил) принадлежит решающая роль в жизни общества. Истории известны пять способов производства: первобытнообщинный, рабовладельческий, феодальный, капиталистический и коммунистический.

Прогресс производительных сил общества включает следующие этапы:

- 1) естественно-технический прогресс (средства труда – палка, камень, кость);
- 2) технический прогресс (использование огня и орудий из металла);
- 3) научно-технический прогресс (возникновение машинного производства и применение науки в производстве);
- 4) научно-техническая революция (автоматизированное производство, превращение науки в главную производительную силу общества).

Отношения собственности определяют характер производственных отношений.

Производственные отношения – совокупность отношений между людьми, которые возникают в процессе производства, распределения, обмена и потребления благ. Они представляют собой экономическую основу общества.

Различают следующие производственные отношения – организационно-экономические, характеризующие степень развития производительных сил. Их структура такова:

- 1) разделение труда;
- 2) специализация труда;
- 3) кооперирование труда;
- 4) концентрация производства;
- 5) комбинирование производства.

20. Собственность: объекты и субъекты, функции и типы. Государственная собственность

Каждому уровню развития производительных сил и сложившейся системе экономических отношений соответствует исторически сложившаяся форма собственности.

Собственность – это признаваемое обществом и охраняемое законом право человека, фирмы или государства владеть, пользоваться и распоряжаться каким-либо ресурсом или экономическим товаром.

Собственность в большей мере, чем другие элементы производственных отношений, подвергается правовому регулированию, отражаясь и закрепляясь в юридических формах. Это часто приводит к смешению юридической и экономической трактовки собственности. Экономическая категория «собственность» отражает важнейшую, основополагающую часть системы производственных отношений определенной экономической системы, способа производства. Она имеет следующие признаки:

- 1) наличие материально-вещественного объекта присвоения;
- 2) наличие отношений, связанных с присвоением;
- 3) наличие зависимости получаемого субъектом дохода от принадлежащих ему средств производства, благ;
- 4) наличие волевых юридических актов, регулирующих отношения собственности.

При этом собственность выполняет следующие функции:

- 1) соединение средств производства и рабочей силы;
- 2) организация и управление объектами, принадлежащими собственнику;
- 3) распределение благ;
- 4) сбережение и накопление благ;
- 5) стимулирование, поощрение собственника к более рациональному использованию его ресурсов.

Объектами собственности выступают те блага (товары, ресурсы), по поводу которых складываются отношения собственности. К ним относятся средства производства (станки, здания, машины, инструменты), предметы потребления, ресурсы, рабочая сила. Субъектами собственности являются частные лица, коллективы, общество.

Существуют два типа собственности:

1) частная собственность выражает присвоение средств производства и результатов производства отдельными лицами. Право владеть, пользоваться и распоряжаться получает частное лицо. В современных условиях к частной собственности относятся:

- а) индивидуальная собственность, которая базируется на личном труде производителя;
- б) групповая собственность нескольких лиц;
- в) корпоративная собственность, т. е. собственность акционеров.

2) общественная собственность характеризуется совместным присвоением средств и результатов производства. Она может выступать в 2-х формах:

- а) коллективной;
- б) государственной.

При коллективной собственности права собственника осуществляет коллектив людей. Она бывает:

1) арендной. Трудовой коллектив арендует имущество государственного предприятия на определенный срок и на условиях возмездного владения;

2) кооперативной. Составляет общее достояние всех членов кооператива, собственность которых возникает как объединение паевых взносов (вкладов) участников;

3) акционерной. Пропорционально стоимости имущества предприятия выпускаются акции.

Объектом собственности является финансовый капитал и другое имущество, полученное в результате хозяйственной деятельности: собственность общественных объединений и религиозных организаций создается за их собственный счет, за счет пожертвований или передачи государством своего имущества.

Субъектами собственности могут быть церковь, спортивные общества, профсоюзы и т. п.;

При государственной собственности права собственника осуществляет государство. Государственная собственность может выступать в следующих формах:

1) федеральной собственности, которая является достоянием всех граждан РФ. К ней относятся: земля, ее недра, средства государственного бюджета и т. д.;

2) региональной собственности, владельцами которой являются жители определенного региона страны;

3) муниципальной собственности, право собственника которой принадлежит местным органам власти. К ней относятся: жилищный фонд, предприятия торговли, бытового обслуживания, транспортные предприятия и т. д.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.