

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ
Учреждение образования
«Витебский государственный технологический университет»

В.К. Егорова

Экономическая теория

Конспект лекций

для студентов специальностей:

1-25 01 04 «Финансы и кредит», 1-25 01 08-03 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит (в коммерческих и некоммерческих организациях)»,
1-25 01 10 «Коммерческая деятельность», 1-26 01 10 «Маркетинг»,
1-27 01 01-16 «Экономика и организация производства (легкая промышленность)» и слушателей ФПК и ПК экономических специальностей

Витебск
2019

УДК 330.8 (075.8)

ББК 65.01

Е 30

Рецензенты:

кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы и
коммерческая деятельность» УО «ВГТУ» Дем О. Д.;

кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономическая
теория и маркетинг» УО «ВГТУ» Семенчукова И. Ю.

Рекомендовано к изданию редакционно-издательским советом
УО «ВГТУ», протокол № 4 от 26.04.2019.

Егорова, В. К.

Е 30

Экономическая теория : конспект лекций / В. К. Егорова. –
Витебск : УО «ВГТУ», 2019. – 187 с.
ISBN 978-985-481-618-0

Конспект лекций содержит краткий обзор всех тем курса экономической теории с выделением ключевых понятий и основных положений по каждой теме, а также вопросов для обсуждения в формате «круглых столов». Предлагается библиографический список новых литературных источников по дисциплине, глоссарий экономических терминов и понятий.

Адресован студентам, слушателям переподготовки, преподавателям и всем, интересующимся вопросами экономической теории.

УДК 330.8 (075.8)
ББК 65.01

ISBN 978-985-481-618-0

© УО «ВГТУ», 2019

Содержание

Тема 1. Экономическая теория: предмет и метод	8
1.1 Экономическая теория (ЭТ). Предмет, функции. Экономические законы (ЭЗ) и категории	8
1.2 Экономические цели общества. Позитивная и нормативная экономика	11
1.3 Основные научные школы и современные направления развития экономики	12
1.4 Методы экономической теории	13
Ключевые понятия	15
Тема 2. Потребность и ресурсы. Проблема выбора в экономике	16
2.1 Классификация и основные характеристики потребностей	16
2.2 Ресурсы и факторы производства: их классификация и характеристики	18
2.3 Экономические блага. Классификация и основные характеристики	19
2.4 Проблема выбора в экономике. Фундаментальные вопросы экономического развития общества	20
2.5 Проблема эффективности и экономического роста	22
Ключевые понятия	24
Тема 3. Экономические системы	25
3.1 Понятие, элементы и уровни экономической системы	25
3.2 Собственность: понятие, эволюция. Типы и формы собственности	27
3.3 Способы координации хозяйственной деятельности: традиции, рынок, команда	28

3.4 Типология современных экономических систем	30
Ключевые понятия	32
Тема 4. Рыночная экономика и её модели	33
4.1 Рынок, рыночная экономика и её модели. Рыночная экономика: понятие, функции, структура	33
4.2 Несовершенство (фиаско) рынка. Роль государства в рыночной экономике	37
4.3 Модели рыночной экономики. Особенности белорусской национальной модели	39
4.4 Трансформационная экономика. Либерализация и стабилизация	41
Ключевые понятия	43
Тема 5. Спрос, предложение и рыночное равновесие	44
5.1 Спрос, закон спроса, факторы (детерминанты) спроса	44
5.2 Предложение, закон предложения, факторы предложения	45
5.3 Понятие рыночного равновесия. Товарный дефицит и излишки	46
5.4 Выигрыш от обмена: излишки потребителя и производителя	49
Ключевые понятия	51
Тема 6. Эластичность спроса и предложения	52
6.1 Понятие эластичности. Ценовая эластичность спроса и ее определение	52
6.2 Эластичность спроса по доходу. Перекрестная эластичность	54
6.3 Эластичность предложения по цене	55
6.4 Практическое значение анализа эластичности. Эластичность и налоговое бремя	56

Ключевые понятия	57
Тема 7. Основы поведения субъектов современной рыночной экономики	59
7.1 Домашнее хозяйство как экономический субъект. Понятие общей и предельной полезности	59
7.2 Предприятие как хозяйствующий субъект. Организационно-правовые формы предприятий	64
7.3 Производственная функция. Закон убывающей отдачи	66
7.4 Понятие и классификация издержек производства	71
7.5 Доход и прибыль фирмы. Правило максимизации прибыли	75
7.6 Государство как экономический субъект. Инструменты микроэкономического регулирования	76
Ключевые понятия	76
Тема 8. Основные макроэкономические показатели	78
8.1 Национальная экономика: понятие, структура, пропорции	78
8.2 Общая характеристика системы национального счетоводства (СНС)	80
8.3 ВВП (ВНП), понятие и принципы расчета. Другие показатели СНС	84
8.4 Номинальный и реальный ВВП. Индексы цен	87
8.5 Национальное богатство. Его состав, структура, проблема оценки	89
Ключевые понятия	92
Тема 9. Общее макроэкономическое равновесие: модель совокупного спроса и совокупного предложения	93
9.1 Понятие совокупного спроса. Его неценовые факторы	93

9.2 Понятие совокупного предложения. Его неценовые факторы. Кривая совокупного предложения	94
9.3 Краткосрочное и долгосрочное равновесие в модели «совокупный спрос – совокупное предложение»	95
Ключевые понятия	97
Тема 10. Макроэкономическая нестабильность	98
10.1 Циклический характер экономического развития и его причины. Фазы цикла	98
10.2 Безработица: типы, уровень, экономические издержки, закон Оукена	100
10.3 Инфляция, её определение и измерение, причины и формы инфляции	102
10.4 Проблемы макроэкономической нестабильности в Беларуси	105
Ключевые понятия	106
Тема 11. Денежный рынок. Денежно-кредитная система	108
11.1 Сущность и функции денег	108
11.2 Денежный рынок: спрос на деньги, денежное предложение, равновесие	115
11.3 Структура денежно-кредитной системы. Центральный и коммерческие банки. Особенности денежно-кредитной системы в Республике Беларусь	119
11.4 Инструменты и виды кредитно-денежной политики государства	123
Ключевые понятия	124
Тема 12. Финансовый сектор экономики и основы его функционирования	126
12.1 Понятие финансов и их функции. Государственные и частные финансы	126

12.2 Госбюджет, его функции, структура. Виды налогов	131
12.3 Бюджетный дефицит, его причины и виды. Финансирование бюджетного дефицита	135
12.4 Проблемы бюджетного дефицита и государственного долга в Республике Беларусь	137
12.5 Финансовая политика государства, её цели и задачи	138
Ключевые понятия	141
Тема 13. Основы мировой экономики. Мировая экономика и экономические аспекты глобализации	142
13.1 Мировая экономика и предпосылки ее возникновения	142
13.2 Формы экономических отношений в мировом хозяйстве	145
13.3 Международная торговля. Движение капитала. Миграция рабочей силы	146
13.4 Валютный рынок и валютный курс	149
13.5 Платежный баланс страны и его структура	152
13.6 Понятие глобализации. Региональная интеграция	153
13.7 Место РБ в системе мирохозяйственных связей	155
Ключевые понятия	157
Вопросы для повторения курса «Экономическая теория»	158
Список литературы	161
Глоссарий	163

Тема 1. Экономическая теория: предмет и метод

1.1 Экономическая теория (ЭТ). Предмет, функции. Экономические законы (ЭЗ) и категории

1.2 Экономические цели общества. Позитивная и нормативная экономика

1.3 Основные научные школы и современные направления развития экономики

1.4 Методы экономической теории

Ключевые понятия

1.1 Экономическая теория (ЭТ). Предмет, функции. Экономические законы (ЭЗ) и категории

ЭТ – наука, изучающая поведение людей и их групп в процессе производства, распределения, обмена и потребления экономических благ в целях удовлетворения неограниченных потребностей при ограниченности ресурсов.

При определении предмета ЭТ следует учитывать:

1. ЭТ – общественная наука, т. е. имеет взаимосвязь с другими социальными науками.

2. ЭТ – фундамент всей системы экономических наук, т. е. имеет взаимосвязь с другими экономическими науками.

Известны **три подхода** к определению предмета ЭТ

1. В связи с безграничностью материальных потребностей и ограниченностью экономических ресурсов эффективность экономики достигается путем **рационального выбора**: выпуск одного вида продукции может быть увеличен при сокращении другого.

Главное – **соотношение «потребности – ресурсы»**, которое и выступает предметом исследования экономической теории.

Характерен для представителей «**Экономикса**».

Предметом изучения является деятельность человека, домашние хозяйства, предприятия, фирмы в процессе производства, обмена, распределения и потребления благ.

2. Второй подход заключается в исследовании системы производительных сил и производственных отношений, т. е. исследуются и внешние проявления тех и других, и их социальная сущность, взаимодействие субъектов общественных отношений и законы развития экономики.

Данный подход характерен для **марксистско-ленинской экономической теории**, политической экономии.

3. Предметом изучения является экономическая система общества как совокупность экономических отношений, системы хозяйствования, эффективное использование ресурсов, а также методы государственного регулирования и экономической политики в целях достижения стабильного экономического роста и благосостояния.

Таким образом, **предметом изучения ЭТ** являются:

- экономические отношения, складывающиеся в процессе общественного развития;
- их взаимодействие с производительными силами;
- экономический механизм хозяйствования, учитывающий интересы всех субъектов общества.

Экономическая теория как учебная дисциплина изучает:

- экономические категории;
- экономические законы;
- механизм хозяйствования, регулирующий отношения в производстве, распределении, обмене и потреблении, а также на различных уровнях функционирования экономической системы – микро-, макро-экономики и мирового хозяйства.

Взаимосвязь ЭТ с другими экономическими науками можно представить в виде схемы.

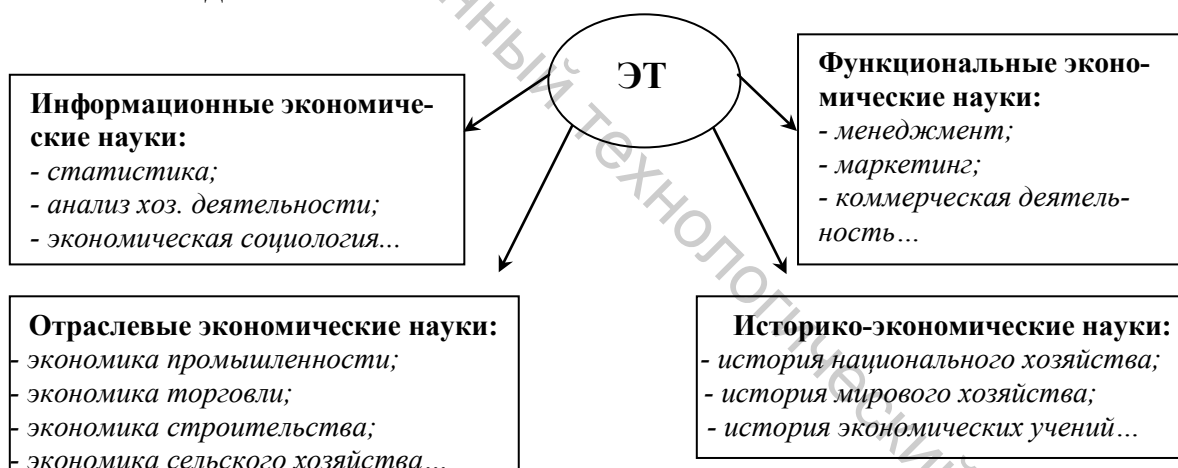


Рисунок 1.1 – Место экономической теории в системе экономических наук

ЭТ сама по себе неоднородна и имеет сложную структуру:

- микроэкономика (изучает поведение отдельного хозяйствующего субъекта – покупателя, продавца);
- макроэкономика (национальная экономика);
- мезоэкономика (экономика народно-хозяйственных комплексов);
- метаэкономика (мировая экономика).

Микроэкономика изучает экономические, хозяйственные отношения **предприятий (фирм), домохозяйств**. Центральными проблема-

ми микроэкономики являются рыночная цена товара, эластичность спроса и предложения. Основные механизмы – маркетинг как система рыночной организации работы предприятия и менеджмент как система управления коммерческим предприятием, социальная подсистема рыночной экономики.

Макроэкономика исследует систему хозяйствования в **национальной экономике** в целом. Ее категории – совокупный спрос и совокупное предложение, национальный продукт и доход, денежная система, инфляция, госбюджет, рынок труда и занятость, социальная защита населения, инвестиции и эффективность национального богатства, макроэкономические пропорции и их регулирование.

Мировая экономика исследует важнейшие формы **международных экономических отношений**, принципы их функционирования и регулирования. Важнейшими категориями этого раздела являются интернационализация производства, экспорт, импорт, мировой рынок, валютный курс, паритетность и покупательная способность валют, торговый и платежный балансы, различные инструменты и институционально-организационные формы регулирования международных экономических отношений.

Важнейшая задача ЭТ – объяснение и систематизация экономических законов и категорий.

Экономические законы – внутренние общественные повторяющиеся причинно-следственные связи между явлениями и процессами хозяйственной жизни. Бывают общие и частные.

Экономические категории – теоретические научные понятия реально существующих социальных явлений.

Функции ЭТ:

1. **Теоретическая (познавательная)** – ЭТ выражает самые существенные процессы экономического развития, обеспечивает познание сложного мира экономики, взаимосвязи производства, обмена, распределения и потребления, всех элементов и структур общества.

2. **Практическая** – приводит в систему, в определенный порядок всю массу явлений и процессов экономической жизни, создает заинтересованность и целенаправленность в действиях индивидов и вырабатывает принципы, правила, формы хозяйствования субъектов рыночной экономики.

3. **Мировоззренческая** – ЭТ способствует формированию *системного, научного мировоззрения*, дает представление не только об экономической, но и о социальной направленности развития общества, в котором мы живем.

4. **Критическая** – выявляет преимущества, недостатки экономических явлений, показывает целесообразность использования.

5. **Методологическая** – служит фундаментом для других наук, дает теоретическое обоснование необходимости и методику осуществления того или иного экономического мероприятия.

6. **Прогностическая** – состоит в определении перспектив социально экономического развития на будущее. Эта функция связана с разработкой перспективных критериев и показателей.

1.2 Экономические цели общества. Позитивная и нормативная экономика

Главным содержанием ЭТ является вопрос экономического роста. Для достижения этой цели необходимы дополнительные условия:

- стабильный рост объемов производства;
- высокий уровень занятости;
- стабильный уровень цен;
- реальный рост доходов;
- равновесие торгового баланса;
- экологическая безопасность...

В зависимости от количества целей развития принято говорить о магическом треугольнике, четырехугольнике, многоугольнике.

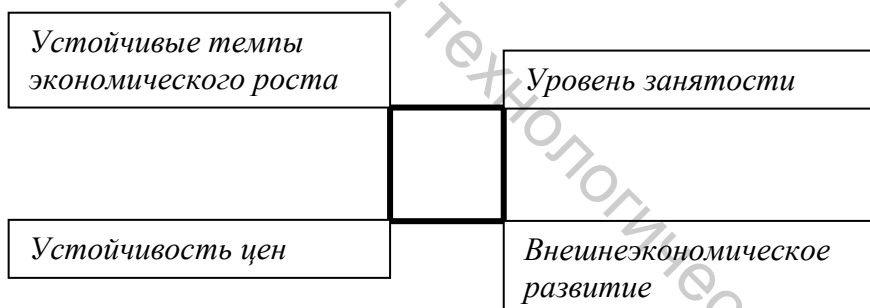


Рисунок 1.2 – Четырехугольник целей Республики Беларусь

Позитивная экономика – это знания, полученные в результате обобщения фактов хозяйственной жизни. Позитивные выводы соответствуют реальной действительности, они отражают то, что есть, и необязательно имеют положительное значение.

Нормативная экономика – это суждения о том, какой должна быть экономика и что надо сделать, чтобы достичь желаемого состояния. Нормативная экономическая наука определяет экономические цели общества. На микроуровне основной целью является создание эффективно функционирующего рыночного механизма, регулируемого государством.

1.3 Основные научные школы и современные направления развития экономики

Экономика прошла длительный путь развития. Эволюцию науки можно представить схематично в виде трех исторических этапов развития.

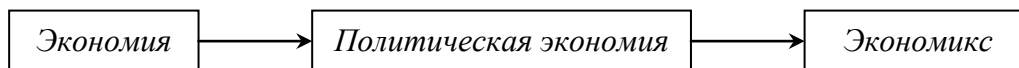


Рисунок 1.3 – Эволюция экономической теории

1. Экономика (до 15 века).

Представлена экономической мыслью античности и востока.

В этот период началось исследование отдельных экономических процессов, положено начало экономическим взглядам и воззрениям в рамках общефилософских подходов.

2. Политическая экономия (15–19 века).

Занималась разработкой *проблем терминологии*, формированием системы экономических категорий ЭТ как самостоятельной науки.

В этот период ученые пытались систематизировать экономические взгляды и воззрения, определить границы экономической науки.

К политэкономии относятся учения Т. Мэна, У. Петти, П. Буагильбера, Ф. Кенэ, А. Смита, Д. Рикардо, Ж. Сэя, С. Сисмонди и др., включая разработки К. Маркса и Ф. Энгельса. Структурно представлена четырьмя направлениями:

– меркантилизм:

- анализ сферы обращения, торговли, особенно внешней;
- необходимость государственного управления экономикой;
- защита концепции активного денежного и активного торгового балансов;

– физиократия:

- анализ сельскохозяйственного производства;
- идея о единственном производительном труде – земледельческом;
- выдвижение концепции естественного порядка и чистого продукта;

– английская классическая политэкономия:

- исследует сферу производства и воспроизводства;
- положила начало трудовой теории стоимости;
- провела исследования производственных отношений в обществе;

– пролетарская политэкономия:

- анализ системы производственных отношений индустриального капитализма с позиции пролетариата;
- обоснование концепции прибавочной стоимости;
- защита теории империализма.

3. Экономикс (19 век – настоящее время). Структурно представлен четырьмя направлениями:

- **неоклассицизм**: разработка теорий предельной полезности, процента, частичного равновесия, совершенной конкуренции как модели рынка, общего равновесия;
- **кейнсианство**:
 - Дж. М. Кейнс – основатель и главный идеолог направления и макроэкономического исследования;
 - признание существования экономических *кризисов и безработицы*;
 - обоснование концепции эффективного совокупного спроса;
- **институционализм**: исследование реальных форм человеческой активности (институтов), междисциплинарных проблем; проблем НТП и НТР;
- **неоконсерватизм** (представлен неолиберализмом и современными концепциями неоконсерватизма: монетаризмом, экономикой предложения и рациональных ожиданий):
 - исследование проблем денежного обращения и регулирования;
 - анализ вопросов эффективного налогообложения;
 - разработка моделей функционирования экономических систем, поиск вариантов оптимального сочетания рыночных и государственных методов регулирования экономики смешанного типа и т. д.

1.4 Методы экономической теории

ЭТ использует 3 группы методов:

1. Методы формальной логики (общенаучные методы).

Позволяют изучать явления с формальной стороны, с точки зрения их структуры, взаимосвязей:

- *анализ* (изучение объекта по частям, например, анализ деятельности МТЗ, т. е. одного из предприятий машиностроительной отрасли);
- *синтез* (изучение объекта в целом, например, изучение деятельности машиностроительной отрасли);
- *индукция* (это движение мысли от частного к общему, оно позволяет нам по выражению Ф. Достоевского «собрать свои мысли в точку»);
- *дедукция* (это движение мысли от общего к частному);
- *тождество* (ориентирует на связь и соподчиненность категорий, четкое разграничение родовых и видовых признаков);

- *сравнение* (метод, определяющий сходство или различие явлений и процессов);
- *доказательство* (обоснование истинности одной мысли с помощью других);
- *гипотеза* (это метод познания, заключающийся в выдвижении научно обоснованного предположения о возможных причинах или связях явлений и процессов).

Недостатки: не выявляют содержательной стороны явления, статичность.

2. Методы диалектической логики.

Позволяют изучать явления в динамике и развитии:

- *отрицание отрицания* (заключается в том, что новое всегда отрицает старое и занимает его место, но постепенно уже само превращается из нового в старое и отрицается все более новым);
- *переход количества в качество* (при определенных количественных изменениях обязательно меняется качество. При этом качество не может меняться бесконечно. Наступает момент, когда изменение качества приводит к изменению меры – к коренной трансформации сущности предмета);
- *единство и борьба противоположностей* (под противоположностями понимаются такие моменты, «стороны» и т. п., которые находятся в неразрывном единстве, взаимоисключают друг друга, причем не только в разных, но и в одном и том же отношении, т. е. взаимопроникают);
- *восхождение от абстрактного к конкретному* (этот метод предполагает развертывание наиболее общей или простейшей экономической формы в целостную экономическую систему в соответствии с внутренней логикой этой системы);
- *единство исторического и логического* (он основан на том, что общество на определенной исторической ступени представляет собой целостный организм, в котором все компоненты находятся в логической взаимосвязи, причем логическая взаимосвязь отражает в сжатом виде исторический процесс возникновения данной системы).

3. Методы математической логики.

Позволяют учитывать количественные взаимосвязи между изучаемыми явлениями:

- *экономико-математическое моделирование*,
- *системный анализ*,
- *функциональный анализ*,
- *предельный анализ*.

Ключевые понятия

Экономическая теория, микроэкономика, макроэкономика, мировая экономика, экономические законы, экономические категории, методы экономической теории, формальная логика, диалектика, математическая логика, позитивный анализ, нормативный анализ, экономия, политическая экономия, экономикс.

Вопросы для обсуждения

1. Какие примеры позитивного и нормативного экономического анализа вы можете привести?
2. Чем отличается сфера изучения микроэкономики и макроэкономики?
3. Чем можно объяснить многообразие научных школ в экономической теории?

Тема 2. Потребности и ресурсы. Проблема выбора в экономике

2.1 Классификация и основные характеристики потребностей

2.2 Ресурсы и факторы производства: их классификация и характеристики

2.3 Экономические блага. Классификация и основные характеристики

2.4 Проблема выбора в экономике. Фундаментальные вопросы экономического развития общества

2.5 Проблема эффективности и экономического роста

Ключевые понятия

2.1 Классификация и основные характеристики потребностей

В экономической науке существует различное толкование данного понятия – потребность. Одни авторы считают, что потребность – это нужда в чем-либо, в первую очередь нужда человека в благах, необходимых для поддержания жизнедеятельности. Другие рассматривают потребность как состояние неудовлетворенности, испытываемое человеком, из которого он стремится выйти, или как некое состояние удовлетворенности, которое человек желает продлить. Третьи представляют потребность как отношение человека к миру вещей или внешнему материальному миру.

Исходя из выше изложенного можно заключить, что потребность – это объективное состояние человека, выражающее противоречие между имеющимся и необходимым и побуждающее его к действию.

Потребность относится к числу первичных экономических категорий, играющих ключевую роль в понимании движущих сил, стимулирующих производственно-экономическую деятельность.

Потребности людей удовлетворяются через потребление, а чтобы потреблять, необходимо производить. Между производством и потребностями существует тесная связь: производство формирует потребности, а потребности ориентируют производство на создание средств, необходимых для удовлетворения этих потребностей. Развитие потребностей, их количественные и качественные изменения выступают мощным стимулом производства, его внутренним побуждающим мотивом. Потребности непрерывно ставят перед производством новые задачи, обуславливают появление новой политики и прогрессивных технологий.

В то же время под влиянием научно-технического прогресса происходят рост потребностей и их постоянное обновление.

В широком смысле слова потребности человека безграничны. Они эластичны и постоянно меняются. При этом четко прослеживается историческая закономерность: количественное возрастание потребления не только расширяет круг потребностей, но и предполагает их качественное совершенствование. Такую закономерность в экономической науке называют законом возвышения потребностей.

В хозяйственной практике возникает необходимость классификации потребностей.

Классификация потребностей:

1) по происхождению: экономические и внеэкономические. Первые требуют производства, другие даёт природа;

2) в зависимости от роли в воспроизводстве рабочей силы: материальные, социальные и духовные;

3) по участию в воспроизводительном процессе: материальные и нематериальные;

4) в зависимости от субъекта: потребности общества, потребности социальных групп, потребности индивида;

5) по очередности удовлетворения: первичные и вторичные. Первичные – потребности в еде, питье, одежде и т. д., т. е. самые насущные потребности человека;

6) с точки зрения характера изменения: эластичные и неэластичные. Первичные потребности неэластичны;

7) по отношению к масштабам и структуре производства: абсолютные (перспективные) потребности, действительные потребности, подлежащие удовлетворению, фактически удовлетворяемые;

8) рациональные (потребности в образовании, укреплении здоровья и т. д.) и нерациональные (потребность в курении, алкоголе и т. д.).

Наибольшего распространения получила классификация потребностей американского учёного А. Маслоу, согласно которой все потребности можно представить в виде пирамиды от низших к высшим:

1. Физиологические потребности (в еде, воде, сне, сексе, одежде, жилье и т. д.).

2. В безопасности (защите от боли, страха, болезней и т. д.).

3. Социальные (в общении, дружбе, любви и т. д.).

4. В самоуважении (достижение признания, одобрения, уважения других и т. д.).

5. В самореализации (достижение поставленных целей, реализация способностей и т. д.).

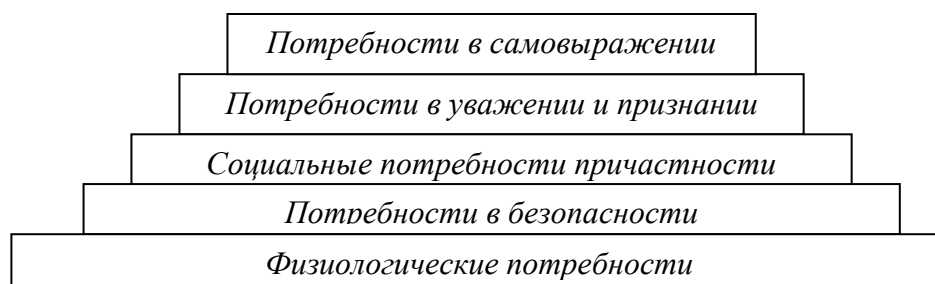


Рисунок 2.1 – Диаграмма иерархии человеческих потребностей по А. Маслоу

Всем потребностям присущи следующие свойства: безграничность (относительно ограниченности ресурсов), насыщаемость и историчность.

Природа не предоставляет человеку всего нужного для удовлетворения его потребностей, поэтому, чтобы существовать, жить и развиваться, ему необходимо заниматься производством.

Производство – целенаправленная деятельность людей, в процессе которой они изготавливают всё то, что служит удовлетворению их материальных и духовных потребностей.

2.2 Ресурсы и факторы производства: их классификация и характеристики

Ресурсы – потенциальные возможности производства, которые в его ходе превращаются в факторы производства.

Различают 5 групп ресурсов:

- 1) природные (земля, воздух, полезные ископаемые и т. д.);
- 2) материальные (все созданные человеком средства производства);
- 3) трудовые (экономически активное трудоспособное население);
- 4) информационные (данные, которые используются для функционирования производства и управления им на основе компьютерных технологий);
- 5) финансовые (все денежные средства, которые выделяются обществом на организацию и ведение производства);

Свойства ресурсов:

- 1) ограниченность (относительно безграничности потребностей). Бывает абсолютная и относительная;
- 2) до процесса производства ресурсы разобщены;
- 3) в процесс производства ресурсы попадают через ресурсные рынки.

Факторы производства – вовлечённые в производство ресурсы.

Существует два подхода к классификации факторов производства:

1. Марксистский. Существует два фактора: вещественный (предмет труда и средство труда) и личный (рабочая сила).

2. Неоклассический. Четыре фактора: труд, капитал, земля, предпринимательские способности. Можно выделить и пятый фактор – информация.

Относительно факторов производства следует подчеркнуть:

1. В производство вовлекаются одновременно все факторы производства в определённых пропорциях и сочетаниях, которые определяются технологией производства (технология – способ обработки предметов труда с использованием различных средств труда).

2. Факторы производства, как и ресурсы, ограничены.

3. Факторы производства обладают свойством взаимозаменяемости и взаимодополняемости.

4. Включение факторов производства в производство порождает факторные доходы (от труда – заработную плату, от капитала – процент, от земли – ренту, от предпринимательских способностей – прибыль).

5. Количественные изменения факторов связаны с временными периодами: мгновенным, кратко-, долгосрочным.

2.3 Экономические блага. Классификация и основные характеристики

Экономическое благо – вещь или услуга, являющаяся результатом производства и обладающая свойством удовлетворять потребность. Общее свойство всех благ – **полезность**. Полезность благ определяется и проявляется в их потреблении.

Блага можно классифицировать по 8 критериям:

1. По источникам возникновения: *экономические* (это результаты экономической деятельности, которые можно получить в ограниченном количестве по сравнению с потребностями) и *неэкономические* (такие блага существуют в природе «свободно», в неограниченном количестве).

2. По функциональному назначению: *потребительские* (это те самые конечные товары и услуги, которые необходимы людям) и *производственные* (это используемые в процессе производства ресурсы).

3. По характеру удовлетворения потребностей: *взаимозаменяемые* (способны замещать друг друга в удовлетворении одной и той же потребности) и *взаимодополняемые* (дополняют друг друга при удовлетворении определенной потребности).

4. По способу удовлетворения: *прямые* (непосредственно удовлетворяющие некоторую потребность, это уже созданные товары, которые готовы к продаже и потреблению) и *косвенные* (удовлетворяющие какую либо потребность как средство).

5. По наличию материального носителя: *материальные* (к ним относятся находящиеся в ограниченном количестве дары природы, продукты производства, деньги и финансовые активы) и *нематериальные* (не имеют натурально-вещественного воплощения и представлены знаниями, информационными продуктами, а также свойствами самого человека).

6. С учётом фактора времени: *настоящие* (находящиеся в непосредственном распоряжении экономического субъекта) и *будущие* (создание которых ожидается).

7. По продолжительности участия в процессе воспроизводства: *долговременные* (применяются для удовлетворения определенных потребностей многократно и пригодны для использования в течение длительного периода времени) и *недолговременные* (участвуют в удовлетворении потребностей один раз и полностью потребляются, исчезают в процессе потребления).

8. По количеству потребителей: *частные* (потребление такого блага одним человеком исключает возможность его потребления другими людьми) и *общественные* (относятся блага, потребляемые совместно, их потребление носит неконкурентный и неисключаемый характер).

2.4 Проблема выбора в экономике. Фундаментальные вопросы экономического развития общества

При безграничности потребностей и ограниченности ресурсов возникает проблема **экономического выбора**, графическую модель которой можно показать с помощью **кривой трансформации** (или **кривой производственных возможностей – КПВ**).

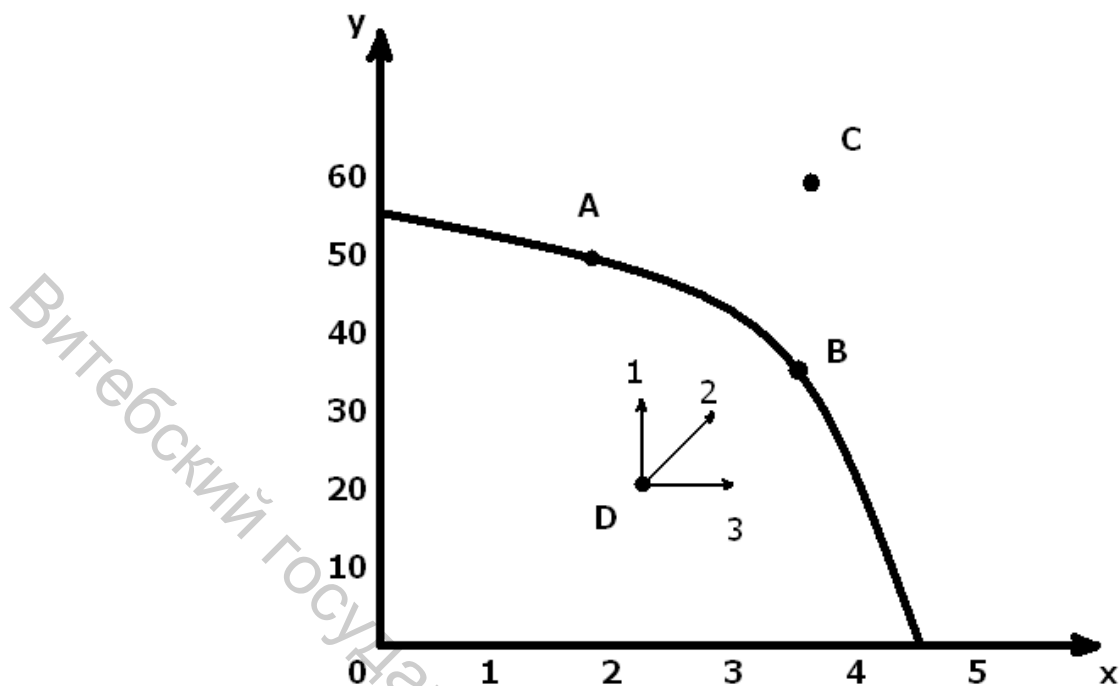


Рисунок 2.2 – Кривая производственных возможностей

Исходные предпосылки к построению модели:

- 1) главная цель производства – достижение полного объёма выпуска (занятость всех ресурсов и использование наилучших технологий);
- 2) выбор осуществляется только между двумя благами;
- 3) экономика функционирует в режиме полной занятости (использование всех располагаемых ресурсов);
- 4) полный анализ проблемы выбора требует ответа на три фундаментальных вопроса: что, как и для кого производить.

При анализе КПВ следует учитывать альтернативные издержки.

Количество другого продукта, от которого приходится отказаться для того, чтобы увеличить производство данного продукта, называется **альтернативными издержками производства (вменёнными издержками производства)**.

Все точки на кривой показывают полный объём производства при эффективном использовании ресурсов. Переход от одной точки к другой на кривой связан с изменением альтернативных (или вменённых) издержек. В экономике действует закон возрастания вменённых издержек, связанных со специализированностью экономических ресурсов. Любая точка внутри графика (для примера – D) – производство в условиях неполной занятости. Выход на эффективную работу возможен здесь в трёх направлениях.

C – точка *недостижимого объёма производства*. Для её достижения в будущем необходимо 2 условия:

- 1) количественное увеличение экономических ресурсов;
- 2) совершенствование технологий, достижение нового качества экономического роста.

Ответы на фундаментальные вопросы находятся в экономической системе.

Что производить? То, в чём существует потребность, для чего имеются ресурсы, вменённые издержки производства чего минимальны.

Как производить? Эффективно, рационально, с учётом возможностей кооперации.

Для кого производить? Для тех, кто располагает доходами и способен сформировать платёжеспособный спрос.

2.5 Проблема эффективности и экономического роста

С точки зрения кибернетики производство можно представить как открытую систему с «входом» и «выходом»:



Рисунок 2.3 – Схема общественного производства

Эффективность производства показывает отдачу от вовлечённых в производство ресурсов и требует сопоставления полученного результата с затратами.

$$\text{ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА} = \frac{\text{РЕЗУЛЬТАТ}}{\text{ЗАТРАТЫ}} \quad (2.1)$$

Существует 2 вида эффективности: экономическая и социальная. Экономическая эффективность показывает отдачу всех используемых ресурсов и каждого в отдельности. На микроуровне различают следующие показатели использования личного (человеческого) фактора в производстве:

$$\text{ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА} = \frac{\text{ПРОДУКТ}}{\text{ЗАТРАТЫ ЖИВОГО ТРУДА}} \quad (2.2)$$

$$\text{ТРУДОЁМКость} = \frac{\text{ЗАТРАТЫ ЖИВОГО ТРУДА}}{\text{ПРОДУКТ}} \quad (2.3)$$

$$\text{ФОНДОВООРУЖНОСТЬ} = \frac{\text{СТОИМОСТЬ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ}}{\text{КОЛИЧЕСТВО РАБОТНИКОВ}} \quad (2.4)$$

(Показывает, насколько механизирован труд).

Использование в производстве вещественных факторов оценивается с помощью следующих показателей:

$$\text{ФОНДООТДАЧА} = \frac{\text{ПРОДУКТ}}{\text{СТОИМОСТЬ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ}} \quad (2.5)$$

$$\text{ФОНДОЁМКОСТЬ} = \frac{\text{СТОИМОСТЬ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ}}{\text{ПРОДУКТ}} \quad (2.6)$$

$$\text{МАТЕРИАЛООТДАЧА} = \frac{\text{ПРОДУКТ}}{\text{МАТЕРИАЛЬНЫЕ ЗАТРАТЫ}} \quad (2.7)$$

$$\text{МАТЕРИАЛОЁМКОСТЬ} = \frac{\text{МАТЕРИАЛЬНЫЕ ЗАТРАТЫ}}{\text{ПРОДУКТ}} \quad (2.8)$$

Среди синтетических показателей:

$$\text{РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ} = \frac{\text{ПРИБЫЛЬ}}{\text{СУММА ОСНОВНЫХ И ОБОРОТНЫХ ФОНДОВ}} \quad (2.9)$$

Социальная эффективность показывает степень удовлетворения социальных потребностей либо уровень потребления различных видов товаров в расчёте на душу населения: содержание и уровень труда, занятость в обществе, уровень загрязнённости окружающей среды, уровень реальных доходов населения.

Экономический рост – один из главных критериев развития экономической системы, выражающийся в способности экономики производить большее количество благ.

На микроуровне экономический рост измеряется следующим образом:

1. Объём производства, внутренний валовой продукт (ВВП), внутренний национальный продукт (ВНП), национальный доход в абсолютном выражении.

2. Производство этих же показателей в расчёте на душу населения.

Факторы экономического роста: количество и качество природных ресурсов, количество и качество трудовых ресурсов, объём исполь-

зубемого капитала, производственные технологии. Различают два типа экономического роста.

Интенсивный – предполагает увеличение производственных возможностей качественным путем, путем совершенствования технологий и повышения эффективности основных производственных факторов, которое возможно благодаря техническому прогрессу.

Экстенсивный – это путь расширенного воспроизводства за счет увеличения количества используемых ресурсов. При таком пути происходит расширение объемов производства благодаря трем факторам: росту основных фондов (капиталов), трудозатрат и материальных издержек (материалов, энергоносителей, природного сырья).

Ключевые понятия

Потребность, экономические интересы, производство, труд, предмет труда, средства труда, средства производства, рабочая сила, производительные силы, производственные отношения, воспроизводство, потребление, ресурсы, факторы производства, благо, эффективность производства, вменённые, или альтернативные, издержки, экономический рост.

Вопросы для обсуждения

1. Что вы можете сказать о следствиях неодинаковой наделенности производственными ресурсами для разных стран?
2. Какие юридические причины редкости экономических благ можно выделить?
3. Учитывается ли в повседневной жизни людей принцип альтернативных издержек?

Тема 3. Экономические системы

3.1 Понятие, элементы и уровни экономической системы

3.2 Собственность: понятие, эволюция. Типы и формы собственности

3.3 Способы координации хозяйственной деятельности: традиции, рынок, команда

3.4 Типология современных экономических систем

Ключевые понятия

3.1 Понятие, элементы и уровни экономической системы

Экономическая система – сложная упорядоченная совокупность экономических элементов, взаимодействующих и взаимосвязанных между собой.

Экономические системы обладают целым рядом свойств:

1. Целостность (обеспечивает относительно самостоятельное обособленное существование системы).

2. Наличие структуры (структура – способ взаимосвязи образующих нашу систему элементов, которая может быть и устойчивой, и изменчивой).

В структуре экономических систем выделяются:

– движущие силы, то есть совокупность факторов, способствующих становлению и развитию экономических систем;

– потребности;

– экономические интересы;

– конкурентный режим хозяйствования и т. д.

3. Любая экономическая система взаимодействует с внешней средой, к которой относится все то, что находится вне системы, меняется под ее воздействием, и то, что способно само изменять (например, для микроэкономики внешняя среда – национальная экономика, для национальной – мировая экономика);

4. Экономическая система – это открытая система:

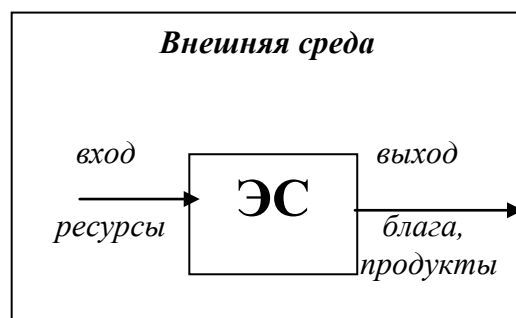


Рисунок 3.1 – Открытая экономическая система

5. Наличие общей цели. Любая экономическая система имеет цель.

6. Экономическая система нуждается в управлении, то есть в координации элементов системы и взаимодействия в направлении достижения цели. В современном обществе управление обособилось в самостоятельный вид деятельности – менеджмент. Менеджмент реализует управленческие функции на двух этапах: 1-й этап – разработка программ по достижению поставленной цели; 2-й этап – обеспечение выполнения данной программы;

7. Историчность экономической системы, то есть развитие экономической системы, прохождение ею различных исторических этапов.

8. Экономическую систему общества можно представить следующим образом (с учетом двух подсистем):

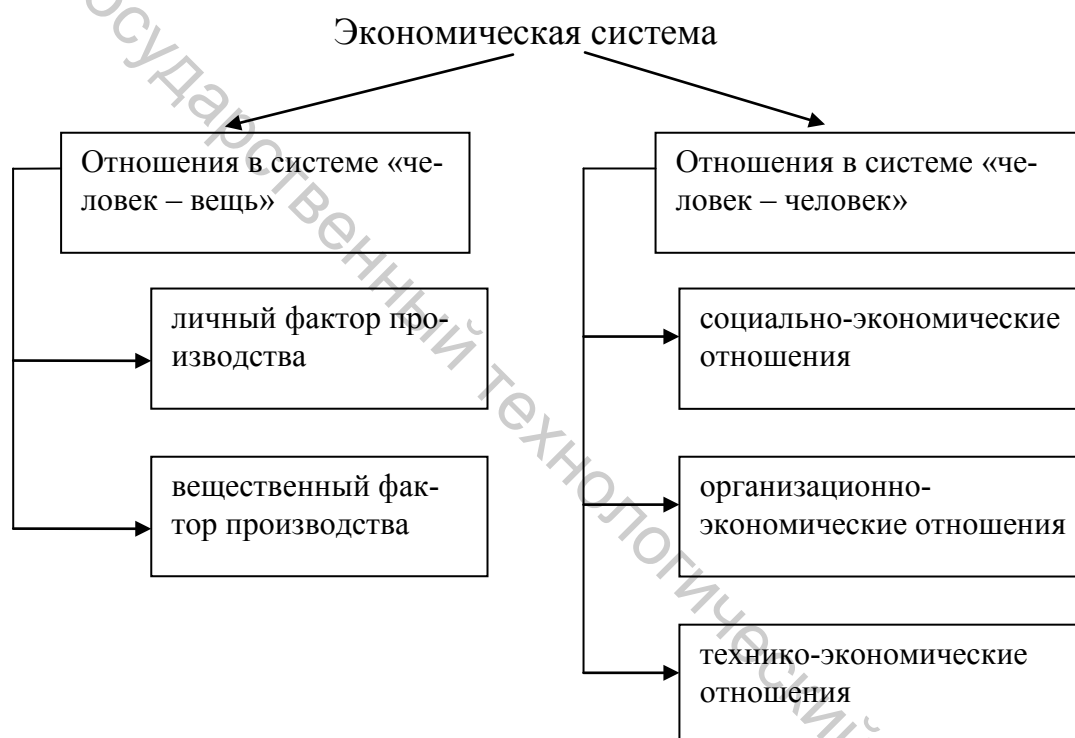


Рисунок 3.2 – Структура экономической системы общества

9. В экономической системе действует множество субъектов хозяйствования, которые могут быть объединены в три группы:

1) предприятие (фирма). Осуществляет непосредственное соединение факторов производства в процессе производства товаров и услуг, которое является его главной функцией;

2) домашнее хозяйство. Являются поставщиками производственных и финансовых ресурсов, потребителями конечных продуктов и услуг, производимых предприятиями (фирмами). Главной их функцией является предоставление факторов производства и личное потребление;

3) государство. Определяет цели и направления развития системы, ставит задачи по их достижению, изыскивает и предоставляет ресурсы для реализации этих целей и задач. Его ключевая функция – координация и регулирование экономических отношений.

Таким образом, *экономическая система* – это сложная, упорядоченная совокупность видов хозяйственной деятельности общества на макро- и микроуровнях, реализующаяся с помощью производительных сил и производственных отношений с целью удовлетворения общественных потребностей.

3.2 Собственность: понятие, эволюция. Типы и формы собственности

Собственность – системообразующие отношения в любой экономической системе.

От собственности зависит: кто производит, сколько производит, как производит, как распределяются блага, каковы стимулы хозяйственной деятельности, какова социальная структура общества и другие отношения.

Для понимания собственности необходимо выделить:

- экономическое содержание;
- субъекты и объекты общества.

С точки зрения экономического содержания, *собственность* – отношение между людьми по поводу присвоения и отчуждения предметов природы и результатов труда.

Присвоение – возможность пользования, владения и распоряжения вещью по своему усмотрению, то есть отношение к вещи, как к своей.

Отчуждение – изъятие прав собственности у любого другого не собственника.

Субъекты собственности – физические и юридические лица, а именно: частные лица, коллективы и общество в целом (или государство).

Объекты собственности – все то, по поводу чего складываются отношения собственности.

В структуре отношений собственности можно выделить:

Пользование – краткосрочное извлечение и присвоение человеком полезных свойств вещи.

Владение – длительное извлечение субъектом полезных свойств вещи при отсутствии права распоряжаться объектом собственности.

Распоряжение – право распоряжаться объектом собственности по своему усмотрению (продавать собственность, сдавать в аренду и т. д.)

Принято различать две стороны собственности: юридическую и экономическую.

Юридическая сторона касается поисков ответа на вопросы: кто собственник, каковы формы собственности, как происходит смена собственности и т. д.

Экономическая сторона собственности связана с реальными отношениями в обществе и определяет: кто получает доход от собственности и как реализуется собственность.

Собственность имеет сложную структуру, представленную на 3-х уровнях:

1 уровень – типы собственности:

а) частная (одно лицо или семья является собственником имущества или ресурсов);

б) общественная (средства производства, его результаты и имущественные ценности являются совместным достоянием).

2 уровень – виды собственности:

а) *частной*: трудовая (формируется за счет зарплаты, доходов от предпринимательской деятельности) и нетрудовая собственность (образуется за счет получения имущества по наследству, депозитов и т. д.);

б) *общественной*: коллективная (вещи, материальные и духовные ценности принадлежат коллективу) и государственная (форма общественной собственности, являющейся достоянием всех людей) собственность.

3 уровень – формы собственности:

– *формы трудовой собственности*: личное подсобное хозяйство; фермерское хозяйство;

– *формы нетрудовой собственности*: наследуемая собственность; собственность, реализуемая в ценных бумагах и т. д.;

– *формы коллективной собственности*: арендная, кооперативная, акционерная, народная и т. д.;

– *формы государственной собственности*: республиканская и муниципальная (местная).

3.3 Способы координации хозяйственной деятельности: традиции, рынок, команда

Компаративный анализ – сравнительный анализ экономических систем, который в качестве исходного момента любой экономической системы определяет ограниченность ресурсов:

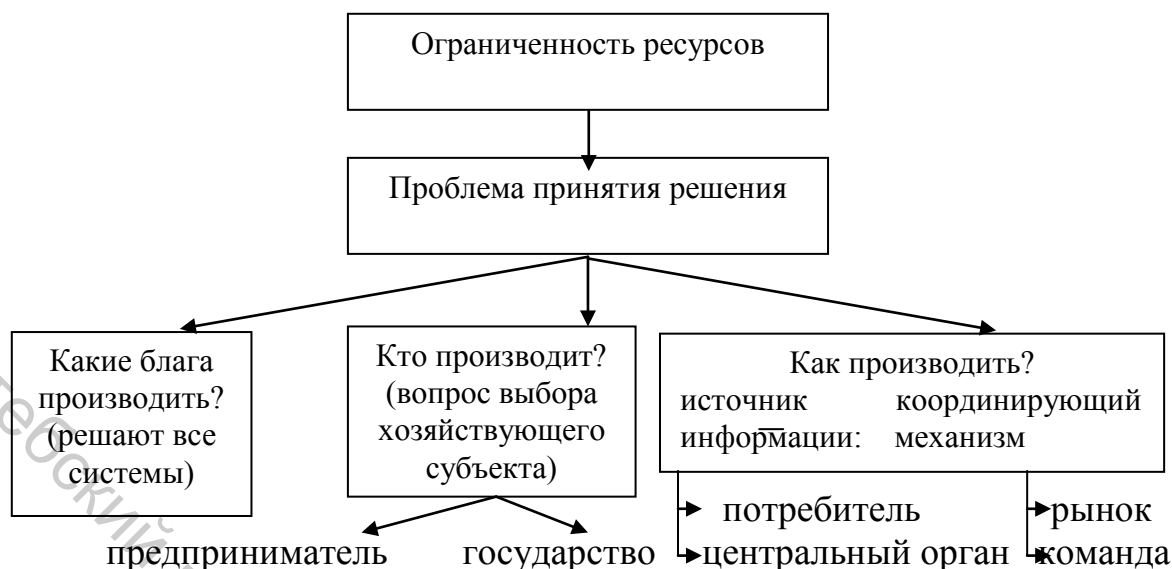


Рисунок 3.3 – Схема компаративного анализа экономических систем

В любой экономической системе формируется свой механизм координации хозяйственных процессов и отношений.

Механизм координации – традиции. Координационный механизм, основанный на доминировании традиций, означает, что решения по использованию ресурсов принимаются на основе исторического опыта и устоявшихся национальных обычаев. Традиции всегда легко воспринимаются, стабилизируют экономическую систему, делают прогнозируемым поведение хозяйствующего субъекта, экономят время при выработке решений. Однако исторические традиции не обеспечивают альтернативность экономического поведения, а также конкуренцию разных вариантов экономических решений.

Механизм координации – команда. В таких условиях все решает некий «мозговой центр». В роли такого центра могут выступить вождь страны, крупный феодал, орган государственного управления (например, министерство экономики), диктатор и его окружение. Это может быть центральный орган правящей партии и т. п. В любом случае только центр принимает стратегические решения, касающиеся распределения экономических ресурсов, уровня цен.

А так как одному центру (или вождю нации) физически невозможно все держать под контролем, то выстраивается система иерархии. Координационный механизм, основанный на иерархии, предполагает строгую подчиненность, идущую снизу вверх. Система строгих приказов направляется от центра к исполнителю. Иерархия всегда основана на власти – экономической и политической.

Механизм координации – рынок. В качестве главной черты такого координационного механизма выступает спонтанность. Это означает, что решения самостоятельно принимают сами хозяйствующие субъек-

ты, среди которых доминируют частные предприниматели. Каждый из них руководствуется собственным экономическим интересом. Тот, кто принимает решения, несет полную экономическую ответственность за результаты хозяйствования.

В условиях спонтанного механизма координации информация, необходимая для принятия решений, передается, прежде всего, через цены и объемы продаж, через уровень доходности и прибыльности отдельных видов производств. При этом производство ориентируется на платежеспособный спрос. Соотношение спроса и предложения определяет поведение покупателя и продавца.

3.4 Типология современных экономических систем

В истории экономики известны различные подходы к классификации экономических систем.

Согласно Карлу Марксу экономические системы разделяются в соответствии с общественно-экономическими формациями: первобытнообщинная, рабовладельческая, феодальная, капиталистическая и коммунистическая. Обусловлено это уровнем развития производительных сил, который опережает развитие производственных отношений. Противоречия между производительными силами и производственными отношениями могут достигнуть конфликта, в результате чего происходит смена формаций.

В 20 веке формационный подход к эволюции экономических систем подвергался неоднократной критике. Так, американский экономист, социолог и политический деятель У. Ростоу создал теорию стадий экономического роста, в соответствии с которой экономическую систему любой страны можно отнести к одной из пяти стадий экономического роста.

1. Традиционное общество – в основе лежит ручной труд, ручная техника, аграрное производство, низкая производительность труда.

2. Переходное общество – развитие науки, техники, ремесел, рынка.

3. Экономическая система сдвига – значительный рост капитальных вложений, быстрый рост производительности труда в сельском хозяйстве, развитие инфраструктуры.

4. Общество экономической зрелости – быстрый рост производства и его эффективности, развитие всего хозяйства.

5. Общество высокого массового потребления – производство начинает работать преимущественно на потребителя, ведущее место занимают отрасли, производящие предметы длительного пользования.

Смена стадий происходит в связи с изменениями в ведущей группе отраслей. Эта теория получила распространение в 60-е годы 20 века,

в 70-е годы Ростоу предложил дополнить эту теорию шестой стадией, которую он назвал «поиском качества жизни».

Близкая теория выдвинута в начале 70-х годов американским социологом Д. Беллом в работе «Приход индустриального общества». Он разделил общество на доиндустриальное (отличается низким уровнем развития), индустриальное (организовано на основе машинно-промышленного производства) и постиндустриальное (характеризуется следующими признаками: центр тяжести перемещается с производства товаров к производству услуг, важную роль играют наука, информация, нововведения, главное место принадлежит специалистам).

Немецкий экономист Б. Гильдебранд в качестве критерия уровня производства использовал меновые отношения и поэтому выделял три исторических типа экономических систем: натуральный, денежный, кредитный.

Современная типология экономических систем исходит из двух основных критериев:

- доминирующая форма собственности;
- способ координации.

В результате выделяются 4 типа экономических систем:

- 1) традиционная экономика;
- 2) административно-командная экономика;
- 3) рыночная экономика;
- 4) смешанная экономика.

Традиционная экономика – замкнутая система натурального хозяйства, характеризующаяся ручным трудом, рутинными технологиями, многоукладностью в экономике, низким уровнем развития производительных сил, активной ролью государства в экономике и т. д.

Административно-командная экономика – экономика с господствующей государственной собственностью, государственным монополизмом, где товарно-денежные отношения носят формальный характер, движение ресурсов осуществляется административным центром, жесткий централизм всей экономики.

Рыночная экономика – экономика с преобладанием частной собственности, ограниченностью вмешательства государства в хозяйственные процессы и рыночный механизм координации.

Смешанная экономика – имеет несколько линий формообразования, то есть сочетание частного и государственного секторов, сочетание рынка и государственного регулирования, сочетание капитализма и социализации жизни. Кроме того, в смешанной экономике существуют разнообразные элементы, например, акционерное общество, социальное партнерство, контрактные отношения и т. д.

Из большого разнообразия смешанных экономик в настоящее время можно выделить:

- либеральную модель (США, Великобритания). Основа: опора на частный капитал и на личный успех частного выбора;
- социальную рыночную экономику (Германия, Франция, Австрия) – сочетание конкуренции и социальной защиты;
- модель регулируемого корпоративного капитализма (японская модель).

Ключевые понятия

Экономическая система, собственность, присвоение, отчуждение, субъекты собственности, объекты собственности, пользование, владение, распоряжение, компаративный анализ, способы координации, традиция, команда, рынок, традиционная экономика, административно-командная экономика, рыночная экономика, смешанная экономика.

Вопросы для обсуждения

1. Какие принципиальные отличия юридической и экономической трактовки категории «собственность»?
2. Какова роль неформальных институтов в экономике?
3. Какой тип экономической системы можно считать наиболее эффективным?

Тема 4. Рыночная экономика и её модели

4.1 Рынок, рыночная экономика и её модели. Рыночная экономика: понятие, функции, структура

4.2 Несовершенство (фиаско) рынка. Роль государства в рыночной экономике

4.3 Модели рыночной экономики. Особенности белорусской национальной модели

4.4 Трансформационная экономика. Либерализация и стабилизация

Ключевые понятия

1.1 Рынок, рыночная экономика и её модели. Рыночная экономика: понятие, функции, структура

Рынок – форма существования товарного производства и обращения, при которых продукты производятся не для собственного потребления, а для удовлетворения потребностей других людей и поступают к ним через куплю-продажу.

Товарное производство – это такая форма общественного хозяйства, при которой продукты производятся не для собственного потребления, а для удовлетворения потребностей других людей и поступают к ним через куплю-продажу на рынке. Товарное производство возникло в период разложения первобытнообщинного строя. Предпосылкой к этому явилось наличие натурального обмена продуктов в условиях натурального хозяйства, послужившего готовым механизмом для появления товарно-денежных отношений.

Рынок возникает при двух условиях:

- 1) наличие общественного разделения труда;
- 2) экономическое обособление хозяйствующих субъектов.

Разделение труда представляет собой исторически определенную систему труда, складывающуюся в результате качественной дифференциации трудовой деятельности в процессе развития общества, приводящей к обособлению и сосуществованию различных её видов. Посредством разделения труда достигается обмен деятельностью, в результате чего работник определенного вида конкретного труда получает возможность пользоваться продуктами труда любого другого производителя. В результате разделения труда сформировалось отделение ремесла от земледелия (с чем и связано зарождение товарного производства), что в свою очередь повлекло за собой организационное оформление торговли как рода человеческой деятельности.

Появление частной собственности тоже было обусловлено разделением труда. Разделение труда сопровождалось развитием производительности труда, а значит, изготовлением излишков продуктов труда, производимых сверх сложившейся нормы потребления и присваиваемых неравномерно. Эта неравномерность присвоения излишков производства начала законодательно оформляться в виде права частной собственности наряду с другими формами обособления, эта форма была основополагающей, ибо на рынок поступали, прежде всего, излишки продукции.

Таким образом, в условиях наличия регулярного обмена продуктами труда, развитого общественного разделения труда и экономического обособления производителей сформировалась специфическая форма организации общественного хозяйства, получившая название товарного производства.

Рынок функционирует при условии соблюдения ряда принципов:

1. Свобода хозяйственной деятельности.

Она возникла в то же время, что и частная собственность, и позволила собственнику самому решать вопрос о том, что, как и в каком объеме производить. Собственник решает также вопрос распределения произведенных благ, определяет форму организации производства и труда, формы и размер оплаты последнего, структуру управления процессом производства, обмена и распределения благ и услуг.

2. Равноправие участников с разными формами собственности.

Обособленность производителей – это независимое от других ведение производства, это хозяйствование за свой счет и на свой страх и риск.

3. Ограниченность ресурсов.

Эта проблема касается всех видов ресурсов. Так, труд, затраченный в одной сфере деятельности, ограничивает возможность его применения в другой; капитал, используемый в одном производстве, утрачен для другого; земля может быть использована либо для промышленного, либо для сельскохозяйственного производства. Ограниченность ресурсов предопределяет ограниченность создаваемых благ и услуг, следствием чего является то, что удовлетворение потребностей людей осуществляется посредством обмена результатами труда через рынок. Отсюда вытекает следующий принцип.

4. Мобильность ресурсов, т. е. их способность перемещаться из одного вида производства в другой.

5. Свобода конкуренции.

Конкуренция – соперничество между производителями, поставщиками товаров и услуг, а также владельцами ресурсов за наиболее выгодные условия их использования. В стремлении максимизировать прибыль предприниматели расширяют производство, внедряют новые тех-

нологии, совершенствуют транспортные средства, развивают социальную сферу, что способствует развитию производительных сил. Конкуренция по своей сути приводит к монополии – исключительному праву диктовать свои условия на рынке или в какой-либо сфере деятельности. В результате конкуренции и монополии предприниматели, с одной стороны, соперничают друг с другом, а с другой – взаимосвязаны, в результате чего возникает противоречивое единство, что является неотъемлемой чертой рыночных отношений.

6. Полная информированность рыночных субъектов.

7. Личный интерес и полная экономическая ответственность за результаты своей деятельности.

Рынок выполняет следующие функции:

1. Информационная.

Информация снабжает субъектов рыночных отношений оперативными сведениями об уровне цен, числе состоявшихся продаж и т. д., позволяя принимать тактически и стратегически верные решения.

2. Посредническая.

В условиях углубления внутри- и межгосударственного разделения труда и расширения кооперационных связей рыночные отношения обеспечивают динамичную пропорциональность в товарообороте между различными регионами и национальными хозяйствами. Развитие мирового рынка явилось основой создания нынешних международных экономических союзов и интеграционных группировок, объединяющих ряд стран мирового сообщества.

3. Регулирующая.

Фирмы, корпорации могут оценивать ситуацию на рынке лишь посредством экспертных оценок. Фирма анализирует конъюнктуру рынка и на этой основе делает прогноз своих действий, однако окончательная ситуация может проясниться только после поступления товаров на рынок. Устанавливаемое здесь соотношение спроса и предложения предопределяет, какие товары и в каком объеме нужны потребителю. Таким образом, происходит корректировка производства относительно нужд и запросов покупателей, материальных благ и услуг.

4. Стимулирующая.

Рынок оказывает стимулирующее воздействие на эффективность производства, побуждая товаропроизводителей создавать товары с наименьшими затратами. Если цена снижается, то производители вынуждены не только сокращать производство, но и искать пути снижения издержек. Если цена повышается, то потребители должны искать дополнительные доходы, что повышает их трудовую активность. Конкурентная борьба на рынке побуждает производителей обновлять продукцию, улучшать её качество. Как видим, рыночной экономике свойственны мощные стимулы к саморазвитию.

5. Санирующая.

В условиях рыночных отношений убыточные производства не получают дотаций. Об их положении свидетельствуют состояние цен и уровень издержек, и если положение не изменяется, то такие предприятия разоряются. Не выдерживающие конкуренцию производства сходят со сцены. Конечно, их можно преобразовать, модернизировать, сохранив даже прежние название, однако это будут новые производители и продавцы. Посредством санирования национальная экономика очищается от экономически слабых, безжизненных субъектов, появляется молодая, полная жизни поросль.

6. Социальная.

Рынок обеспечивает окончательное признание общественной значимости произведенного продукта и затраченного на него труда. Если товар продан, значит, произошло его общественное признание, признание его общественной полезности. Конечно, названная функция реализуется тогда, когда потребитель свободен в выборе продукции, когда последняя не навязывается ему, что возможно при отсутствии монопольного положения производителей.

Рынок имеет сложную структуру, совокупность отдельных рынков, упорядоченных по принципам:

- 1) отраслевой принадлежности;
- 2) по степени насыщенности (равновесные, избыточные);
- 3) по характеру продаж (оптовые – продажа товаров крупными партиями, розничная – связана с продажей товара малыми партиями);
- 4) по механизму функционирования (свободный, регулируемый, монопольный);
- 5) по географическому принципу (местный, национальный, мировой);
- 6) по экономическому назначению рыночных объектов (товарные, рынки труда, финансовые рынки).

Инфраструктура рынка – совокупность рыночных учреждений и организаций, обеспечивающая свободное движение товаров и услуг.

Ядром рыночной инфраструктуры является банковская система, состоящая из соподчиненных звеньев, осуществляющих финансовые операции в стране. В нее входит центральный, коммерческие, ипотечные, инновационные, инвестиционные и другие банки.

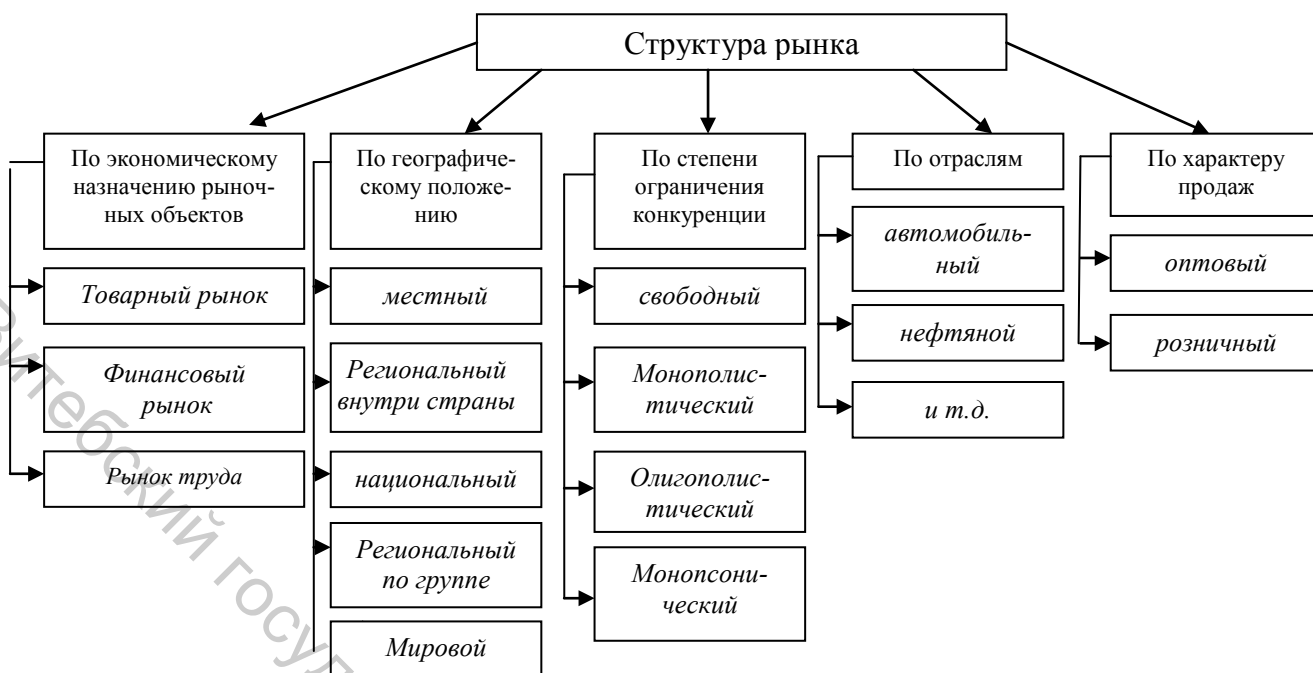


Рисунок 4.1 – Схема структуры рынка

Основные признаки свободного рынка:

- 1) свобода хозяйственной деятельности (собственник сам решает вопросы о том, что, как и в каком объеме производить, определяет форму организации производства и труда);
- 2) равноправие участников с разными формами собственности (обособленность производителей – независимое от других ведение производства, хозяйствование за свой счет и на свой страх и риск);
- 3) мобильность ресурсов (их способность перемещаться из одного вида производства в другой);
- 4) наличие конкуренции (в стремлении максимизировать прибыль расширяется производство, внедряются новые технологии и т. п.);
- 5) полная информированность рыночных субъектов;
- 6) личный интерес и полная экономическая ответственность за результаты своей деятельности.

4.2 Несовершенство (фиаско) рынка. Роль государства в рыночной экономике

Рынок имеет как негативные, так и позитивные стороны.

Позитивные:

- распределение ограниченных ресурсов;
- эффективное использование результатов НТП;
- формирование модели «человек экономический»;
- высокая предпринимательская активность;

– высокая адаптация к меняющимся условиям.

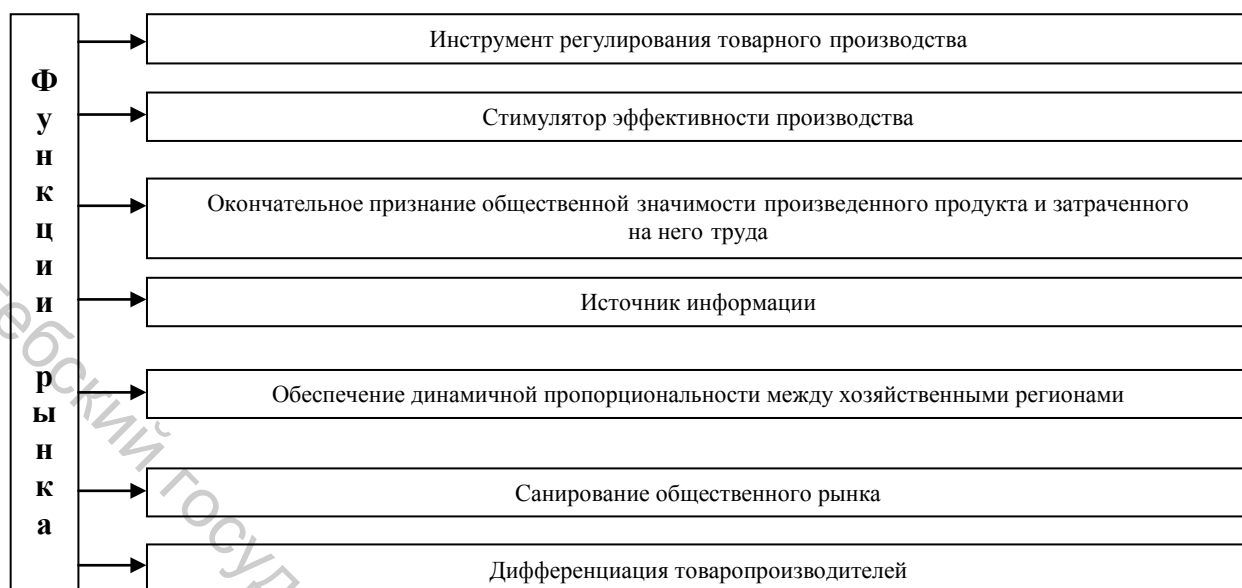


Рисунок 4.2 – Функции рынка

Негативные:

- нет гарантии полной занятости;
- нет гарантии стабильности цен;
- не имеет механизма защиты окружающей среды;
- не способен остановить социальное расслоение и имущественное неравенство;
- не обеспечивает производство общественных благ.

И поэтому фиаско рынка требует государственного вмешательства, суть которого в:

- 1) создании условий для эффективного функционирования рыночной экономики;
- 2) минимизации последствий негативных процессов;
- 3) социальной защите различных слоев населения.

Государственное регулирование может быть как прямым (с помощью административных инструментов), так и косвенным (с помощью экономических инструментов).

Рынок – наиболее эффективная система организации взаимосвязей. Однако его не следует абсолютизировать, так как для успешного функционирования рыночной системы необходимы определенные разумные и обязательные для соблюдения условия. Например, экономической основой становления и развития рыночных отношений выступает частная собственность. Однако хорошо известно, что право частной собственности само по себе определиться не может, его должно установить государство. Или другой пример: рынок предполагает свободу предпринимательской деятельности, однако каждый гражданин воспри-

нимает экономическую свободу по-своему. Если эту свободу не регламентировать законодательно, то она исчезнет, возникнут анархия и беспредел. Государство необходимо также для ограничения монопольных тенденций в экономике, для выработки механизма, стимулирующего трудовую деятельность людей.

Государственное вмешательство в механизм рыночных отношений иногда вызывается процессом производства или воспроизводства. Так, проблемы циклических колебаний в экономике не могут быть устранены механизмом рыночного саморегулирования. Иногда этот механизм не только не способен вернуть экономику в необходимое рыночное равновесие, но и готов подвергнуть её более глубоким потрясениям. Без регулирующей роли государства в этом случае обойтись невозможно. Рыночные отношения во всем мире уже давно регулируются государством, в то время как многие наши теоретики и практики именно в рынке видят панацею от всех хозяйственных бед.

4.3 Модели рыночной экономики. Особенности белорусской национальной модели

Не существует единой *модели рыночной экономики*. Их специфика зависит от исторических особенностей развития конкретной страны, уровня ее экономического развития, соотношения функций государственных и общественных структур, выбора приоритетов общественного развития и т. д. В данном контексте можно все существующие модели рыночной экономики объединить в две группы – **либеральные модели рыночной экономики** и **социально ориентированные модели**. Различия между ними следует искать в различиях структуры экономики и форм хозяйствования, степени вмешательства государства в хозяйственные процессы, в характере социальной политики и пр.

Для **либеральных моделей** рыночной экономики характерны следующие особенности:

- основа экономики – частный сектор;
- поощрение частного предпринимательства;
- преимущественно экономические методы регулирования;
- стратегическое государственное регулирование на макроуровне;
- частичное, небольшое перераспределение национального дохода.

Для **социально ориентированных моделей** типичными чертами являются:

- опора на государственный сектор экономики;
- государственное регулирование и на микро- и на макроуровнях;
- использование административно-экономических методов регулирования;
- сильная социальная политика;

- регулирование занятости и цен в экономике.

В экономической литературе наиболее часто упоминаются такие национальные модели рыночной экономики, как американская, японская, немецкая и шведская.

Для американской модели характерна наибольшая приближенность к реализации принципа свободной игры рыночных сил. Это одна из самых либеральных моделей развития. Здесь активно поощряется предпринимательство, а высокий уровень экономического развития позволяет за счет частичного перераспределения национального дохода поддерживать приемлемый жизненный уровень для малообеспеченных слоев населения. В целом же модель социальной политики строится на том, что каждый трудоспособный должен на себя, свою семью и обеспечение своей старости заработать сам.

Функционирование японской модели в основном основано на исторических традициях этой страны, на приоритете интересов нации над личными интересами, высокой трудовой дисциплинированности и ответственности рабочих, сильно развитой восприимчивости ко всему новому. За счет перечисленных и других факторов достигается значительное снижение себестоимости продукции, ее высокое качество, что обеспечивает высокую конкурентоспособность японских товаров на мировом рынке. Японцы не преувеличивают роль свободного рынка и, начиная с послевоенных лет, активно применяют механизмы макроэкономического планирования.

Для рыночной экономики ФРГ характерны значительный удельный вес государственной собственности, развитые государственные структуры управления, активная рационализация производственного аппарата. Здесь сильны позиции частного предпринимательства и рыночного механизма в формировании структуры хозяйства, в то же время действующее законодательство направлено на строгое соблюдение договорных обязательств, качество продукции, защиту добросовестной конкуренции, охрану окружающей среды. Велика роль государства в решении социальных вопросов.

Шведская рыночная модель отличается прежде всего сильной социальной направленностью и мощным госрегулированием. Высокая норма налогообложения позволяет государству сосредотачивать в своих руках значительные финансовые средства и направлять их на решение социальных задач. В результате в стране один из самых низких уровней безработицы, в значительной степени выровнены текущие доходы населения. В последнее время, правда, все чаще звучат голоса о том, что подобная благотворительная деятельность государства вносит негативные моменты в развитие общественной деловой активности, не иницируя ее.

Идея белорусской национальной модели рыночной экономики окончательно сложилась в середине 90-х годов 20 века и зафиксирована в двух документах:

1. Основные направления социально экономического развития Беларуси на 1996–2000 годы.

2. Национальная стратегия устойчивого развития РБ до 2010 года.

Белорусская национальная модель получила название социально ориентированной экономики, которой присущи следующие черты:

1. Сильная государственная власть (государственное регулирование как на микро-, так и на макроуровне).

2. Эффективное сочетание частных, коллективных, государственных форм собственности и хозяйствования (на принципах равноправия и эффективного соперничества).

3. Взвешенный подход к приватизации (точечная приватизация при тщательном обосновании целесообразности приватизационных процессов).

4. Прогрессивная социальная политика (строго адресная, ориентированная лишь на те группы населения, которые нуждаются в социальной защите).

5. Многовекторность внешних экономических связей (налаживание взаимовыгодных партнерских отношений со всеми странами).

4.4 Трансформационная экономика. Либерализация и стабилизация

Производительные силы и производственные отношения в процессе исторического развития имеют различные квазистационарные состояния, соответствующие различным ступеням общественного развития. Периодам изменения способа производства свойственно «сосуществование элементов старой и новой экономик». Экономика перехода от одного способа производства к другому должна обеспечивать трансформацию характеристик существовавшей ранее экономической системы в характеристики будущей системы. Вместе с тем переходная экономика связывает прежнюю и новую экономические системы, то есть обеспечивает преемственность по тем качествам, которые следует сохранить как жизненно необходимые для существования в трансформированной системе эффективных экономических отношений.

Предметом исследования трансформационной экономики является деятельность людей, направленная на преобразование экономической системы в изменяющейся среде окружающего мира, в процессе развития производительных сил и производственных отношений, а именно отношения и мероприятия, обеспечивающие повышение эффективности использования ограниченных ресурсов.

Объектом исследования являются процессы принятия решений, направленных на оптимизацию использования ограниченных ресурсов экономической системы, концепции и тенденции, позволяющие определить необходимые условия целенаправленной экономической трансформации.

Субъектом исследования является комплекс взаимовлияющих экономических субъектов, претерпевающих трансформационные изменения с целью повышения их эффективности и конкурентоспособности.

Целью трансформационной экономики является исследование условий, механизмов, форм и методов целенаправленного преобразования экономических систем и, как следствие, разработка теории трансформационных превращений экономической системы посредством рационального изменения ее характеристик, предопределяющих повышение эффективности производительных сил и производственных отношений.

В процессе рыночной трансформации страны осуществляют либерализацию экономики, ее реструктуризацию, институциональные преобразования, создают систему социальной защиты населения. Только системное реформирование экономики способно стабилизировать общество.

Стабилизация (от лат. *stabilis* – устойчивый) – упрочение, приведение в постоянное устойчивое состояние или поддержание этого состояния, а также само состояние устойчивости, постоянства. Стабилизация экономики – предотвращение, торможение экономического спада, закрепление и поддержание показателей функционирования экономики на определенном уровне, оздоровление хозяйства. Часто стабилизация достигается посредством мер, предусматриваемых программой стабилизации (оздоровления). В ряде случаев принятие стабилизационных программ является обязательным элементом и условием оказания финансовой помощи или некоторых форм кредитования со стороны Международного валютного фонда. Проблема экономической стабилизации белорусской экономики возникла в связи с появлением экономических диспропорций, ценового диспаритета, сжатия денежной массы и уменьшения платежеспособного спроса, инфляции, гипертрофированного развития спекулятивного сектора экономики в ущерб реальному, отрыва институциональной, базы от потребностей эффективного хозяйствования.

В современной теории существуют два главных варианта достижения макроэкономической стабилизации: ортодоксальная и гетеродоксная (или их комбинация). Ортодоксальная программа ориентирована в основном на действие рыночных регуляторов – либерализацию цен при ограничениях роста заработной платы, либерализацию хозяйственной деятельности, включая внешнеэкономическую, что создает особенно жесткие условия для отечественных предприятий. Действия государ-

ства ограничиваются проблемами сбалансированности бюджета (прежде всего за счет сокращения государственных расходов). Предполагается, что рынок сам восстановит макроэкономическое равновесие, а проведение рестрикционной политики государственных расходов и достаточно жесткие монетарные меры позволят снять излишек совокупного спроса и снизить уровень инфляции. Обычно ортодоксальная программа проводится методом «шоковой терапии».

Гетеродоксная программа стабилизации и борьбы с инфляцией предполагает не только ограничение избыточного спроса, но и стимулирование предложения. Постепенная либерализация хозяйственной деятельности сопровождается активной регулирующей политикой государства. Предусматривается сохранение контроля над ценами товаров и услуг, имеющих важное значение для народного хозяйства либо особую социальную значимость. Государство оставляет за собой также внешнеэкономический и валютный контроль. Стремление к сокращению дефицита государственного бюджета не носит самодовлеющего характера. Постепенная либерализация не приводит к резкому всплеску инфляции, а значит, не требует ответных жестких ограничений со стороны государственных расходов и денежной массы, что предотвращает угрозу глубокого спада в экономике. Восстановление макроэкономического равновесия становится возможным не только на фоне снижения инфляции, но и при повышении роста производства и занятости.

Ключевые понятия

Рынок, товарное производство, инфраструктура рынка, функции рынка, признаки свободного рынка, фиаско рынка, государственное регулирование, либеральные модели, социально ориентированные модели, трансформационная экономика, стабилизация, стабилизация экономики.

Вопросы для обсуждения

1. Какова роль неформальных институтов в экономике?
2. Какое из рыночных несовершенств проявляется больше всего в функционировании современных рынков?
3. Социально-ориентированная модель Республики Беларусь – это случайный выбор?

Тема 5. Спрос, предложение и рыночное равновесие

5.1 Спрос, закон спроса, факторы (детерминанты) спроса

5.2 Предложение, закон предложения, факторы предложения

5.3 Понятие рыночного равновесия. Товарный дефицит и излишки

5.4 Выигрыш от обмена: излишки потребителя и производителя

Ключевые понятия

5.1 Спрос, закон спроса, факторы (детерминанты) спроса

Спрос – желание и возможность совершать покупки по данной цене в течение определённого периода времени.

Закон спроса – обратная связь между количеством покупок и уровнем рыночной цены. Закон спроса имеет три формы выражения:

– аналитическая:

$$Q_d = f(p), \quad (5.1)$$

где Q_d – количество спроса; f – функция; p – цена;

– табличная:

P	Q
1	50
2	40
3	30
4	20
5	10

Рисунок 5.1 – Табличная форма выражения закона спроса

– графическая:

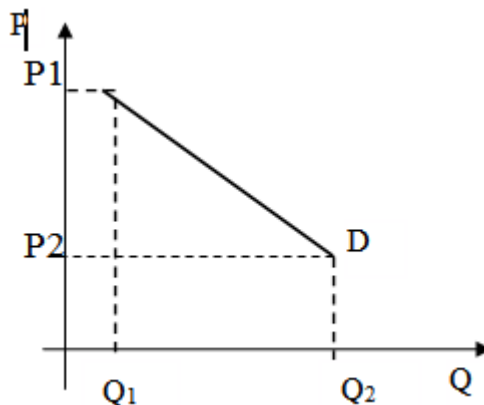


Рисунок 5.2 – Графическая форма выражения закона спроса

D – График спроса. Имеет обратный наклон, указывает на обратную связь между ценой и количеством. При увеличении цены спрос падает, при снижении – растёт.

Нисходящий график D может быть объяснён с помощью трёх эффектов:

- 1) эффекта дохода (снижение цены увеличивает покупательскую способность населения);
- 2) эффекта замещения (если цена одного товара растёт, то он будет замещаться другими товарами и спрос на первый упадет);
- 3) эффекта предельной полезности (закон убывания предельной полезности – каждая последующая единица блага обладает меньшей предельной полезностью и приобретают ее лишь при уменьшении цены).

Различают две группы факторов (детерминант), влияющих на спрос:

- 1) ценовые. Изменение цены данного товара на рынке;
- 2) неценовые. Вкусы, предпочтения, доход покупателя, количество покупателей на рынке, потребительские ожидания, изменение цен на товары – субституты (заменители) и товары комплементы (дополнители).

Влияние ценового фактора на графике можно показать скольжением вдоль графика спроса. Влияние неценовых факторов можно показать путём смещения графика спроса вправо (при увеличении) и влево (при уменьшении).

5.2 Предложение, закон предложения, факторы предложения

Предложение – это желание и возможность предлагать определённое количество товара по определённой цене в течение определённого отрезка времени.

Закон предложения – это прямая связь между количеством продаж и ценой товара на рынке.

Такая связь отражается тремя способами:

– аналитически:

$$Q_s = f(p), \quad (5.2)$$

где Q_s – количество предложения, $f(p)$ – функция цены;

– таблично:

P	Q
1	10
2	20
3	30
4	40

Рисунок 5.3 – Табличная форма выражения закона предложения

– графически:

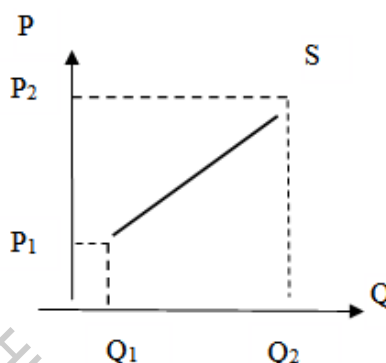


Рисунок 5.4 – Графическая форма выражения закона предложения

Чем выше цена товара, тем выше величина его предложения. Чем ниже цена, тем ниже величина его предложения.

Закон предложения может быть объяснён с помощью кривой производственных возможностей.

Различают две группы факторов (детерминант), влияющих на предложение:

1. Ценовые. Изменение количества продаж при изменении цены, при этом само предложение неизменно.

2. Неценовые. Издержки производства, налоги и дотации, количество производителей на рынке, цены на сопряжённые товары и т. д.

Влияние ценового фактора на графике можно показать скольжением вдоль графика предложения. Влияние неценовых факторов можно показать путём смещения графика предложения вправо (при увеличении) и влево (при уменьшении).

5.3 Понятие рыночного равновесия. Товарный дефицит и излишки

Рыночное равновесие – такая ситуация на рынке, когда количество спроса равно количеству предложения (формируется равновесный объём), цена спроса равна цене предложения (формируется равновесная

цена). Ни у покупателя, ни у продавца нет стимула к изменению рыночного поведения.

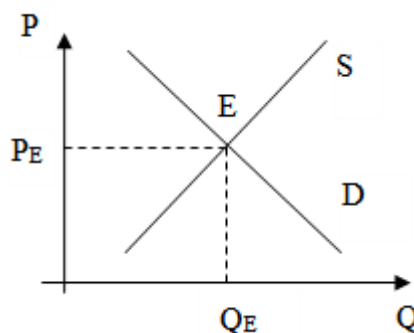


Рисунок 5.5 – График рыночного равновесия

При любой рыночной цене, отклоняющейся от равновесной, возможны неравновесные состояния рынка, всё разнообразие которых сводится к 2 состояниям неравновесия. При высокой цене наблюдается избыток предложения – перепроизводство, при низкой цене наблюдается избыток спроса – дефицит.

Ситуация избытка активизирует деятельность продавца (распродажи, скидки, технологии). А ситуация с дефицитом активизирует деятельность покупателя (очереди, обращение к перекупщикам, расширение теневого рынка).

Различают три базовых модели равновесия:

1. *Паутинообразная модель.* Паутинообразная модель наиболее удовлетворительно объясняет рынки с длительным производственным циклом (аграрные рынки, рынки строительства), когда покупатель и продавец располагают различной ценовой информацией. Более оперативную информацию имеет покупатель, ориентирующийся в своём рыночном поведении на текущую цену. Продавец же ориентируется на цену прошлого периода, т. к. более достоверной информации он не имеет из-за продолжающегося производственного цикла. Данная модель – это частный случай затухающей модели.

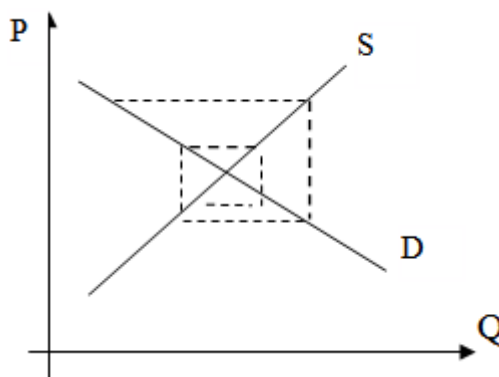


Рисунок 5.6 – «Паутинообразная модель» рыночного равновесия

2. *Модель Вальраса.* Модель Вальраса используется для объяснения рыночного равновесия в краткосрочном периоде времени. Особенность модели заключается в том, что в ней активную роль играют одновременно и покупатель, и продавец. Роль покупателя усиливается в условиях избыточного спроса и конкуренции среди покупателей. Роль продавца усиливается в условиях избыточного предложения и конкуренции среди продавцов. Конкуренция среди покупателей является для силой, заставляющей рыночную цену подняться, а конкуренция среди продавцов заставляет рыночную цену снизиться.

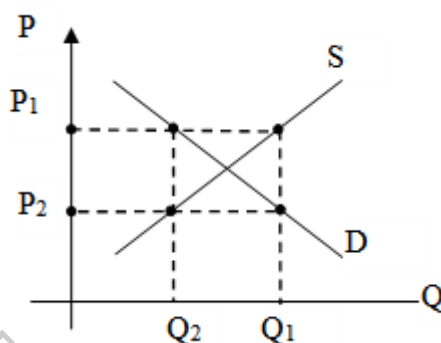


Рисунок 5.7 – Рыночное равновесие в «модели Вальраса»

3. *Модель Маршалла.* Модель Маршалла используется для объяснения рыночного равновесия в долгосрочном периоде. В этой модели активная роль принадлежит продавцу, поставщику продукции. При этом продавец сориентирован на соотношение цен спроса и предложения. Если цена спроса больше цены предложения, то продавец увеличивает поставки товара на рынок, а если цена предложения больше цены спроса, то уменьшаются поставки до тех пор, пока рынок не придёт к равновесному объёму на данном рынке.

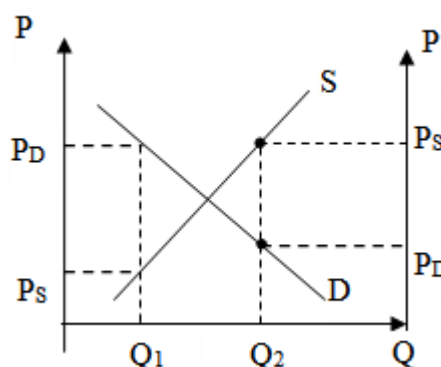


Рисунок 5.8 – Рыночное равновесие в модели Маршалла

5.4 Выигрыш от обмена: излишки потребителя и производителя

От рыночного обмена выигрывает и покупатель, и продавец, это связано с существованием излишков потребителя и производителя. Это взаимосвязанные величины, отражающие взаимодействие спроса и предложения на конкретном рынке товаров и услуг.

Излишек потребителя – дополнительная полезность или дополнительная выгода, получаемая потребителем благодаря тому, что цена покупаемого им товара или услуги оказалась ниже того максимума, который он готов был заплатить. Совокупный излишек потребителя измеряется как площадь под уровнем цены слева от кривой спроса.

Излишек производителя – дополнительный доход владельца факторов производства, возникающий вследствие того, что рыночная цена на продукцию оказалась выше той, по которой производитель готов был ее продавать (т. е. прямая или косвенная получаемая полезность оказывается больше полезности того, от чего отказываются). Совокупный излишек производителя измеряется как площадь фигуры между уровнем цены и кривой предельных издержек слева от кривой предложения.

Излишек потребителя достигает максимума в условиях совершенной конкуренции, тогда как излишек производителя растет с ростом монополизации рынка. Суммарный излишек является мерой аллокационной эффективности использования ресурсов.

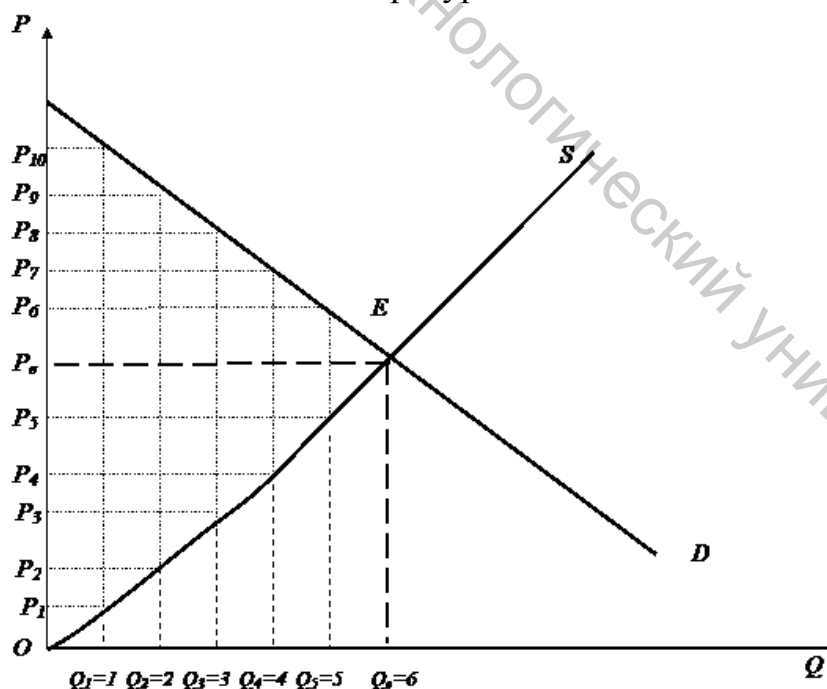


Рисунок 5.9 – Резервные цены, излишки потребителя и производителя

На рынке всегда найдется потребитель, готовый заплатить за товар больше других – цену P_{10} ; другой согласится заплатить не более P_9 , третий – P_8 и т. д. Но при установлении равновесия на рынке все заплатят одну равновесную цену P_e .

Таким образом, потребитель, готовый заплатить P_{10} , а реально платящий P_e , получает выгоду в размере $P_{10} - P_e$. Эта выгода называется излишком потребителя. Если покупается более одной единицы товара, то излишек такого потребителя рассчитывается умножением разницы между резервными ценами покупки и рыночной ценой на объем покупки товара. Второй покупатель получит излишек в виде $P_9 - P_e$ и т. д. Наконец, последний покупатель, для которого резервная цена будет равна P_e , не получит излишка, так как рыночная цена совпадет с той максимальной суммой, которую он готов был заплатить за товар. Если спрос на товар дискретный (т. е. товар выражен в отдельных единицах), то общая величина излишка потребителя на рассматриваемом рынке будет выражаться суммой

$$(P_{10} - P_e) \cdot Q_1 + (P_9 - P_e) \cdot Q_2 + \dots + (P_5 - P_e) \cdot Q_5. \quad (5.3)$$

Если функцию спроса рассматривать как непрерывную, то величина излишка потребителя будет равна площади треугольника, ограниченного кривой спроса до точки рыночного равновесия, вертикальной осью цены и горизонтальной линией рыночной цены (треугольник $P_0 - E - P_e$).

По аналогии с излишком потребителя можно рассмотреть и излишек производителя. Допустим, самый эффективный производитель на рынке (возможно, имеющий самые низкие издержки) в состоянии предложить количество товара Q_1 по цене P_1 ; другому, менее эффективному производителю, невыгодно продавать товар дешевле чем по цене P_2 ; третий производитель готов выйти на рынок только с ценой P_3 и т. д. Условия могут быть и другими. В ином варианте первый производитель назначает цену P_1 , предлагая товар в объеме Q_1 , и при этом он хочет увеличить объемы продаж. Это означает, что у него возрастут производственные издержки, следовательно, количество Q_2 он не сможет уже продать так дешево, как Q_1 .

Цены $P_1 - P_5$ – это минимальные цены, за которые производители готовы продать свой товар. Однако, в конечном счете, на рынке устанавливается единая цена P_e , и каждый производитель получает выгоду в виде разницы между минимально приемлемой и рыночной ценой. Эта разница называется излишком производителя. Если спрос на товар дискретный (т. е. товар выражен в отдельных единицах), то общая величина излишка производителя на рассматриваемом рынке будет выражаться суммой

$$(P_e - P_1) \cdot Q_1 + (P_e - P_2) \cdot Q_2 + \dots + (P_e - P_5) \cdot Q_5. \quad (5.4)$$

Если же функцию спроса рассматривать как непрерывную, то величина излишка производителя будет равна площади треугольника, ограниченного кривой предложения до точки рыночного равновесия, вертикальной осью цены и горизонтальной линией рыночной цены (треугольник $P_e - E - O$).

При равновесном объеме продаж величина излишков потребителей и производителей достигает минимума.

Понятия излишка потребителя и излишка производителя широко используются при анализе рыночных процессов, затрат и выгод субъектов рынка от тех или иных мер государственного регулирования, изменений рыночной ситуации и т. д.

Ключевые понятия

Спрос, закон спроса, предложение, закон предложения, ценовые и неценовые факторы спроса, ценовые и неценовые факторы предложения, рыночное равновесие, модели рыночного равновесия, паутинообразная модель, модель Вальраса, модель Маршалла, излишек потребителя, излишек производителя

Вопросы для обсуждения

1. Что произойдет с кривой спроса на говядину при повышении цены на баранину?
2. Всегда ли государственное вмешательство в процессы рыночного ценообразования приводит к возникновению дефицита или избытка товара?
3. Какие изменения на рынке автомобилей способны вызвать снижение подоходного налога?

Тема 6. Эластичность спроса и предложения

6.1 Понятие эластичности. Ценовая эластичность спроса и ее определение

6.2 Эластичность спроса по доходу. Перекрестная эластичность

6.3 Эластичность предложения по цене

6.4 Практическое значение анализа эластичности. Эластичность и налоговое бремя

Ключевые понятия

6.1 Понятие эластичности. Ценовая эластичность спроса и ее определение

Эластичность – характер реагирования одной величины на изменение другой.

В экономике различают 4 вида эластичности:

- эластичность спроса по цене;
- эластичность спроса по доходу;
- перекрестная эластичность;
- эластичность предложения по цене.

Эластичность спроса по цене показывает, как реагирует покупатель на изменение рыночной цены.

Характер реакции можно определить тремя способами:

- 1) путем расчета коэффициента эластичности и его сравнения с нормативными значениями;
- 2) с помощью показателя совокупной выручки (дохода);
- 3) с учетом факторов ценовой эластичности спроса.

$$E_p^d = \% \frac{\Delta Q_d}{\% \Delta P}, \quad (6.1)$$

где E_p^d – эластичность спроса по цене.

Коэффициент может быть рассчитан двумя методами:

- 1) коэффициент точечной эластичности

$$E_{\text{точ.эл.}} = \Delta(Q_2 - Q_1) : Q_1 / \Delta(P_2 - P_1) : P_1, \quad (6.1.1)$$

- 2) коэффициент дуговой эластичности

$$E_{\text{дуг.эл.}} = (Q_2 - Q_1) : (Q_2 + Q_1) / (P_2 - P_1) : (P_2 + P_1). \quad (6.1.2)$$

Возможны 5 типов реакций покупателя на изменение цены:

- 1) $D_1 = 0 \rightarrow$ абсолютно неэластичный спрос;

- 2) $D_2 = \infty \rightarrow$ абсолютно эластичный спрос;
- 3) $D_3 = 1 \rightarrow$ единичная эластичность спроса по цене;
- 4) $D_4 < 1 \rightarrow$ неэластичный спрос;
- 5) $D_5 > 1 \rightarrow$ эластичный спрос.

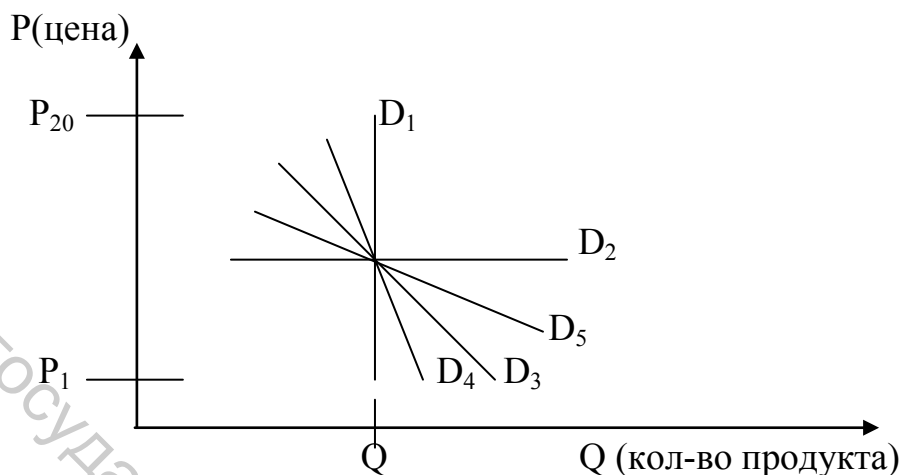


Рисунок 6.1 – Виды ценовой эластичности спроса

Показатель совокупной выручки (собственно дохода):

$$TR = P * Q, \quad (6.2)$$

где P – цена товара; Q – объем реализованного товара.

Три правила определения характера эластичности:

1. Если цена и выручка меняются на рынке в разных направлениях, то спрос будет эластичным:

$$P \uparrow, TR \downarrow \text{ или } P \downarrow, TR \uparrow \rightarrow E > 1. \quad (6.2.1)$$

2. Если цена и выручка меняются на рынке в одинаковых направлениях, то спрос на товар является неэластичным:

$$P \uparrow, TR \uparrow \text{ или } P \downarrow, TR \downarrow \rightarrow E < 1. \quad (6.2.2)$$

3. Если при любых изменениях цены выручка не изменяется, то спрос является единичным по эластичности:

$$P \uparrow \downarrow, TR = const \rightarrow E = 1. \quad (6.2.3)$$

Факторы, оказывающие влияние на эластичность спроса по цене:

1. Субституция – чем больше субституттов, тем эластичнее спрос на него, и наоборот.

2. Комплементарность – спрос более эластичен на более значимый комплемент, но неэластичен на менее значимый.

3. Удельный вес расходов на покупку в бюджете покупателя. Спрос эластичен при более высоком удельном весе, и наоборот.

4. Значимость товара для покупателя: на предметы роскоши – спрос эластичен, на предметы первой необходимости – неэластичен.

5. Фактор времени. Спрос эластичен на длительных временных интервалах, менее эластичен – на коротких.

6.2 Эластичность спроса по доходу. Перекрестная эластичность.

Эластичность спроса по доходу показывает, как реагирует покупатель на изменение собственных доходов.

1) эластичность спроса по доходу:

$$E_I^d = \% \Delta Q_d / \% \Delta I, \quad (6.3)$$

где E_I^d – эластичность спроса по доходу; Q – объем, I – доход потребителя;

2) коэффициент дуговой эластичности:

$$E_{\text{дуг.}} = \Delta Q : (Q_1 + Q_2) / \Delta I : (I_1 + I_2), \quad (6.3.1)$$

3) коэффициент точечной эластичности:

$$E_{\text{точ.}} = \Delta Q : Q_1 / \Delta I : I_1 \text{ (при бесконечно малых изменениях } I) \quad (6.3.2)$$

1) $E_I > 0$ ($\Delta I \uparrow \rightarrow \Delta Q \uparrow, \Delta I \downarrow \rightarrow \Delta Q \downarrow$) – случай с товарами нормальными (высшими);

2) $E_I < 0$ ($\Delta I \uparrow \rightarrow \Delta Q \downarrow, \Delta I \downarrow \rightarrow \Delta Q \uparrow$) – товар относится к группе низших;

3) $0 < E_I < 1$ – товар относится к предметам первой необходимости;

4) $E_I = 1$ – товар стандартный (потребительский);

5) $E_I > 1$ – товар роскоши.

Перекрестная эластичность показывает характер реакции покупателя одного товара в ответ на изменение цены другого товара.

E_{xy} – перекрестная эластичность спроса (x, y), где x, y разные – товары.

1) перекрестная эластичность

$$E_{xy} = \% \Delta Q_{dx} / \% \Delta P_y, \quad (6.4)$$

2) коэффициент точечной эластичности

$$E_{\text{точ.}} = [\Delta Q: Q_1]_x / [\Delta P: P_1]_y, \quad (6.4.1)$$

3) коэффициент дуговой эластичности

$$E_{\text{дуг.}} = [\Delta Q: (Q_1 + Q_2)]_x / [\Delta P: (P_1 + P_2)]_y \quad (6.4.2)$$

1) $E > 0$ ($P_x \uparrow \rightarrow Q_y \uparrow, P_x \downarrow \rightarrow Q_y \downarrow$) – товары x и y – близкие субституты. Чем больше абсолютное значение коэффициента, тем выше субституция между товарами.

2) $E < 0$ ($P_x \uparrow \rightarrow Q_y \downarrow, P_x \downarrow \rightarrow Q_y \uparrow$) – товары x и y – комплементы.

3) $E = 0$ – товары x и y – самостоятельные, независимые друг от друга.

6.3 Эластичность предложения по цене

Эластичность предложения по цене показывает характер реакции продавца в ответ на изменение цены данного товара на рынке.

1) эластичность предложения по цене

$$E_p^s = \% \Delta Q_s / \% \Delta P, \quad (6.5)$$

2) коэффициент точечной эластичности

$$E_{\text{точ.эл.}} = (Q_2 - Q_1):Q_1 / (P_2 - P_1):P_1, \quad (6.5.1)$$

3) коэффициент дуговой эластичности

$$E_{\text{дуг.эл.}} = (Q_2 - Q_1):(Q_2 + Q_1) / (P_2 - P_1):(P_2 + P_1). \quad (6.5.2)$$

Возможны 5 типов реакции продавца в ответ на изменение цены:

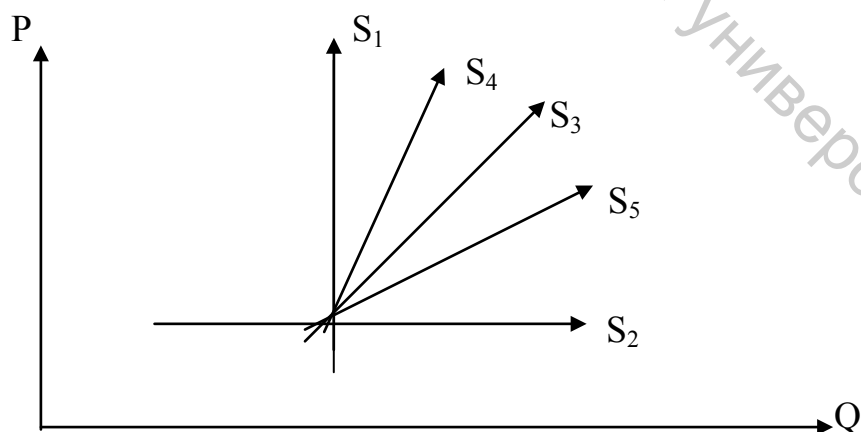


Рисунок 6.2 – Виды ценовой эластичности предложения

- 1) S_1 – абсолютно неэластичное предложение, $E = 0$.
- 2) S_2 – абсолютно эластичное предложение, $E = \infty$.
- 3) S_3 – единичная эластичность предложения по цене, $E = 1$.
- 4) S_4 – неэластичное предложение, $E < 1$.
- 5) S_5 – эластичное предложение, $E > 1$.

Главный фактор ценовой эластичности предложения – фактор времени.

Различают 3 временных интервала:

1. Мгновенный (S_i – производитель не успевает изменить количество используемых в производстве ресурсов).
2. Краткосрочный (S_s – производитель может изменить количество одних ресурсов, оставляя другие ресурсы неизменными).
3. Долгосрочный (S_L – производитель может изменить количество всех используемых в производстве ресурсов, в т. ч. объемы производственных мощностей).

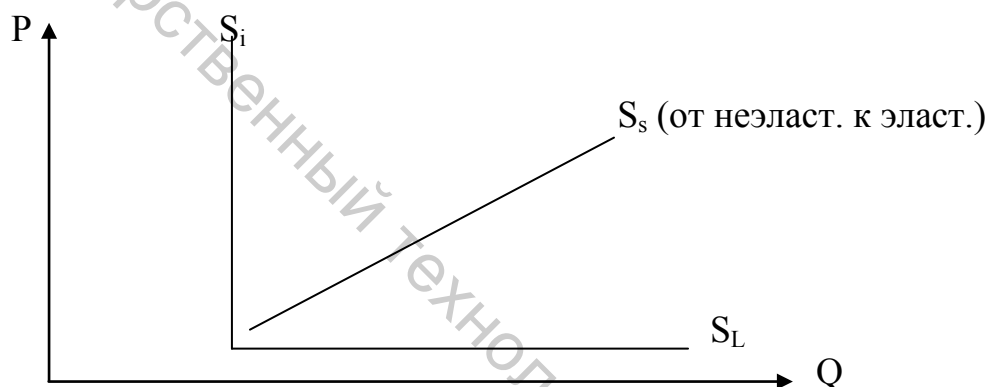


Рисунок 6.3 – Эластичность предложения во времени

6.4 Практическое значение анализа эластичности. Эластичность и налоговое бремя

Эластичность и ее анализ имеет важное практическое значение. Конкретными областями практической применимости концепции эластичности являются:

1. Ценовая политика предприятий, требующая учета характера ценовой эластичности спроса.
2. Аграрная политика, направленная на поддержание сельскохозяйственных производителей при неэластичном покупательском спросе.
3. Проведение автоматизации производства и дальнейшее трудоустройство высвобождаемых работников.
4. Политика занятости, создание новых рабочих мест.

5. Политика увеличения доходов населения, связанная с реструктуризацией экономики, увеличением удельного веса производств, создающих высшие блага и услуги.

6. Прогнозирование развития экономики с учетом изменения выпуска субституциональных или комплементарных товаров.

7. Политика налогообложения.

Эластичность спроса по цене позволяет определить особенности налогообложения, распределение между покупателем и продавцом налогового бремени.

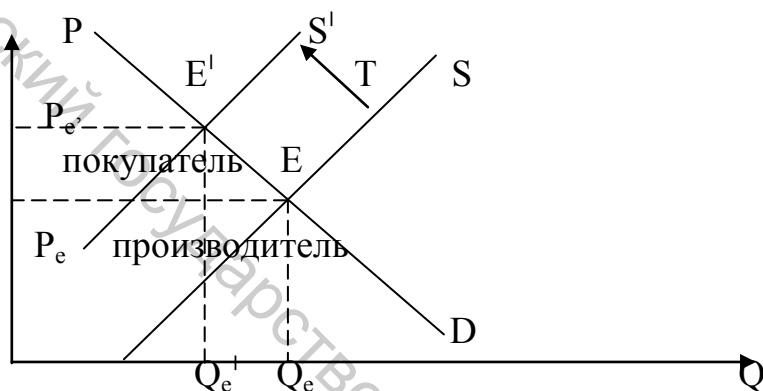


Рисунок 6.4 – Эластичность и налоговое бремя

$$E_p^s = 1$$

$$E_p^d = 1$$

T – налог с продаж.

При единичной эластичности спроса и предложения по цене налоговое бремя делится поровну между покупателем и продавцом.

Если спрос неэластичен, то большая часть налога ложится на плечи потребителя при условии, что предложение является постоянным.

Если предложение на рынке неэластично, тем большую часть налогов платит производитель при условии, что спрос является постоянным.

Ключевые понятия

Эластичность, эластичность спроса, факторы ценовой эластичности спроса, эластичность спроса по цене, эластичность спроса по доходу, перекрестная эластичность, эластичность предложения, эластичность предложения по цене, мгновенный, краткосрочный, долгосрочный периоды времени

Вопросы для обсуждения

1. Каким образом при автоматизации производства затрагиваются вопросы эластичности?
2. Какое отношение к налогообложению имеют вопросы эластичности?
3. Какие товары обладают относительно высокой эластичностью спроса по цене?

Витебский государственный технологический университет

Тема 7. Основы поведения субъектов современной рыночной экономики

7.1 Домашнее хозяйство как экономический субъект. Понятие общей и предельной полезности

7.2 Предприятие как хозяйствующий субъект. Организационно-правовые формы предприятий

7.3 Производственная функция. Закон убывающей отдачи

7.4 Понятие и классификация издержек производства

7.5 Доход и прибыль фирмы. Правило максимизации прибыли

7.6 Государство как экономический субъект. Инструменты микроэкономического регулирования

Ключевые понятия

7.1 Домашнее хозяйство как экономический субъект. Понятие общей и предельной полезности

Домашнее хозяйство – основная потребительская единица рынка, которая:

- 1) формирует предложение экономических ресурсов на различных ресурсных рынках;
- 2) формирует спрос на готовые товары и услуги, стремясь уравновесить полученные факторные доходы с потребительскими расходами;
- 3) является субъектом налогообложения, физическим лицом, а также стороной, получающей трансфертные платежи из государственного бюджета.

Потребитель оценивает ощущение удовольствия, удовлетворения, изменяет интенсивность потребностей в том или ином благе.

Домашнее хозяйство, покупая на рынке готовые товары и услуги, решает главные вопросы потребительского рынка:

Что купить? Как уложиться в ограниченный бюджет? Какая покупка доставит наибольшее удовлетворение?

В основе современной теории потребления лежат следующие методологические принципы.

Принцип свободы выбора и суверенитета потребителя. На первый взгляд может показаться, что главными действующими субъектами в экономической системе являются производители, ведь именно они определяют объем и структуру производства, имеют возможность оказывать влияние на уровень цен на товары и услуги, а результатом их эффективной деятельности является возможность получения прибыли. В этих условиях допустимо производство лишь такого товара, который может быть продан на рынке по цене, превышающей издержки произ-

водства. Именно в этом моменте и смещается акцент из сферы производства в сферу потребления. Если потребитель отдал за товар определенную сумму денег, превышающую издержки производства, значит, производитель получит прибыль и сможет продолжать свою деятельность. В ином случае производитель не реализует свой товар, потерпит убытки и, в конце концов, разорится. Именно это свидетельствует о суверенитете потребителя, т. е. о возможности влияния на объем и структуру производства посредством формирования спроса на конкретные товары и услуги.

Необходимым моментом суверенитета потребителя выступает свобода потребительского выбора. В действительности часто встречается ограничение такой свободы. В основе подобного рода ограничений лежат весьма разнообразные мотивы: чрезвычайные обстоятельства, желание уберечь население от вредного блага, стремление обеспечить гражданам равенство в потреблении. Результатом же такого действия станет отказ от подобного рода суверенитета потребителя. Люди уже не смогут сигнализировать производителю о своем отношении к конкретным товарам и услугам и передавать ему ту сумму денежных средств, которую сочтут нужной. Производитель же не сможет расширить производство благ, необходимых потребителю. Все решения о производстве будут приниматься административными органами исходя из их собственных предпочтений.

Надо заметить, что свобода потребительского выбора является важным, но не достаточным условием суверенитета потребителя.

Принцип рационального поведения человека в экономике. Считается, что каждый потребитель имеет свою субъективную шкалу предпочтений, т. е. знает, что ему нравится больше, а что меньше. Из множества товарной массы индивид стремится выбрать наиболее предпочтительный товар или их набор, а также определяет объем этого выбора. Такой принцип называется гипотезой рациональности. Термин «рациональность» не стоит толковать в том плане, что человек, истративший весь свой доход на покупку цветов любимому человеку, иррационален, а человек, отложивший деньги на автомобиль, рационален. С точки зрения экономиста, они оба ведут себя рационально, если они только на самом деле самостоятельно выбрали для себя эти варианты. Ученые не оценивают шкалу предпочтений потребителя, для них важен лишь тот факт, что она реально существует, и человек пытается получить максимум удовлетворения в соответствии со своим доходом. Если мы обозначим это удовлетворение вслед за теорией предельной полезности как «полезность», то принцип рациональности потребителя можно сформулировать следующим образом: при заданных ценах и доходе потребитель стремится распределить свои денежные средства так, чтобы получить максимум полезности.

Принцип редкости. В соответствии с ним в теорию было заложено предположение об ограниченной, фиксированной величине производства того или иного товара. В результате цена попадала в полную зависимость от спроса, а последний увязывался с субъективными оценками блага потребителя.

Принцип полезности. Полезность объявляется целью потребления и рассматривается, как свойство экономических благ удовлетворять потребности. Приведем пример. Различают общую и предельную полезности. Предположим, что конкретный потребитель в состоянии измерить в условных единицах полезность от потребления определенного количества сахара. Пусть он может потреблять этот продукт следующими способами: добавлять в кофе, использовать при выпечке торта, для приготовления варенья и т. д.

Полезность, которую потребитель извлекает из каждой дополнительной единицы блага, называют предельной полезностью. В свою очередь, сумма предельных полезностей дает общую полезность некоторого количества блага.

Принцип убывания предельной полезности в потреблении (законы Госсена). Ученый описал правила рационального поведения индивида, стремящегося извлечь максимум полезности из своей хозяйственной деятельности. Первый закон Госсена можно сформулировать следующим образом. Во-первых, в одном непрерывном акте потребления полезность последующей единицы блага уменьшается по сравнению с полезностью при первоначальном потреблении. Значение первого закона состоит в том, что он позволит различать общую и предельную полезность данного блага; вывести аксиому достижения потребителем состояния равновесия, т. е. такого состояния, при котором происходит извлечение максимума полезности из имеющихся в его распоряжении ресурсов.

Достигнуть же состояния равновесия возможно, если субъект будет использовать второй закон Госсена. Содержание его сводится к следующему: «Индивидуум, обладающий свободой выбора между некоторым числом разных видов потребления, но не имеющий достаточно времени использовать все их сполна, в целях достижения максимума своего наслаждения, как бы различна ни была абсолютная величина отдельных наслаждений, должен, прежде чем использовать полностью наибольшее из них, использовать все их частично и притом в таком соотношении, чтобы размер каждого наслаждения в момент прекращения его использования у всех видов потребления оставался равным». Значит, чтобы получить максимум полезности от потребления определенного набора благ за конкретный период времени, необходимо каждое из них потребить в таких количествах, при которых предельная полезность всех потребляемых благ будет равна одной и той же величине.

Принцип учета дохода потребителя. Он позволяет трансформировать потребности в спрос, т. е. придать им денежную форму. Зависимость между уровнем дохода и типом потребляемых благ была сформулирована в 19 веке Энгелем: при низком доходе потребители расходуют его на приобретение предметов первой необходимости, а по мере роста дохода растет потребление предметов роскоши.

Принцип излишка потребителя. Потребитель, появляясь на рынке, покупает определенное количество необходимого ему товара по конкретной цене. Произвел ли он при этом эквивалентный обмен? Покупатель приобретает товар в количестве, при котором предельная полезность последней единицы, выраженная в денежной форме, равна цене товара. Однако в соответствии с законом Госсена, предельная полезность каждой предшествующей единицы больше последующей, цена же одинакова. Таким образом, полезность всех приобретаемых единиц товара, кроме последней, больше той цены, которую покупатель за нее платит. Отсюда следует, что индивид, произведя покупку, оказывается в выигрыше.

В современной науке существует два подхода к объяснению оценки потребителем обобщенной полезности разных благ:

- 1) кардиналистский (количественный);
- 2) ординалистский (порядковый).

Первый подход ориентирует покупателя на точное измерение количества единиц полезности при совершении покупки. При этом оценка носит субъективно-психологический характер.

Правило кардиналистов, в соответствии с которым можно максимизировать удовлетворение потребностей, заключается в таком распределении денежного дохода потребителя, при котором последняя денежная единица, затраченная на покупку каждого вида продуктов, приносила бы одинаковую предельную полезность. Равенство взвешенных предельных полезностей и представляет собой правило максимизации полезности. В такой ситуации ничто не будет побуждать потребителя к изменению структуры расходов, он будет находиться в состоянии равновесия. Более того, ему не выгодно изменять структуру потребления, поскольку всякое такое изменение только ухудшит его благосостояние.

Для количественного выражения процесса покупки предлагается использование следующих понятий:

1. Общая или совокупная полезность (TU).
2. Предельная (маржинальная) полезность (MU).
3. Взвешенная по цене предельная полезность (MU/P).
4. Правило максимизации полезности.

$TU = f(x_1, x_2, x_3 \dots x_n)$ – прямая связь между количеством единиц купленного блага и уровнем удовлетворения покупателя.

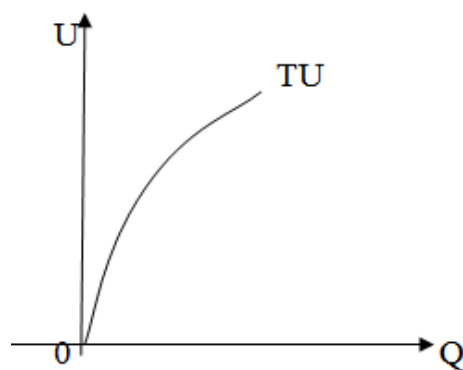


Рисунок 7.1 – График совокупной (общей) полезности

MU – прирост совокупной полезности при покупке дополнительных единиц блага.

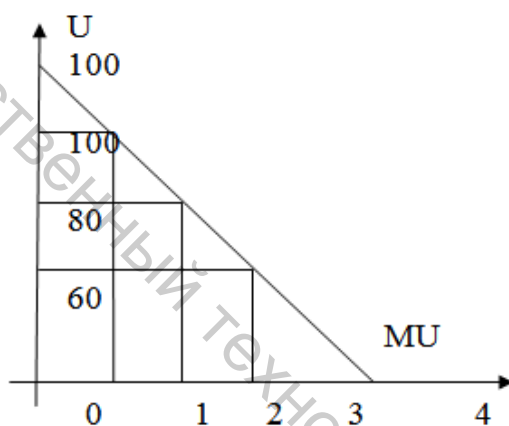


Рисунок 7.2 – График предельной полезности

В экономике действует закон убывания предельной полезности, означающий, что с увеличением количества потребляемых единиц блага совокупная полезность будет увеличиваться снижающимися темпами.

MU/P – учет в потребительском выборе фактора цены на покупаемое благо. **MU/P** позволяет приводить различные блага к сопоставимому виду.

Правило максимизации полезности позволяет оценить оптимальную покупку с учетом максимальной общей полезности и бюджетных ограничений покупателя

$$\frac{MU_x}{P_x} = \frac{MU_y}{P_y} = \dots = \frac{MU_n}{P_n}, \quad (7.1)$$

TU – общая (совокупная) полезность;

MU – предельная (маржинальная) полезность;

MU/P – взвешенная по цене предельная полезность.

Ординалистский подход отказывается от точного количественного соизмерения единиц полезности совершенных покупок и концентрирует внимание на ранжировании потребностей и потребительских наборов, с помощью которых удовлетворяется та или иная потребность. В ординализме оптимальная покупка совершается в состоянии равновесия потребителя, при котором он извлекает максимальную полезность от купленных единиц блага и минимизирует расходы на покупку с учетом рыночных цен благ. Хотя этот подход и возник позже, он занял достойное место в экономике.

7.2 Предприятие как хозяйствующий субъект. Организационно-правовые формы предприятий

Фирма (предприятие) – основная деловая единица рыночной экономики, которая:

- 1) формирует спрос на ресурсы;
- 2) производит и предлагает готовые товары и услуги;
- 3) осуществляет инвестирование производства;
- 4) является юридическим лицом в системе налогообложения;
- 5) имеет главной целью максимизацию прибыли.

Существуют различные критерии классификации организаций. Так, в зависимости от цели функционирования выделяют коммерческие и некоммерческие фирмы. **Коммерческие** фирмы стремятся максимизировать прибыль или минимизировать убытки. **Некоммерческие** (или **бесприбыльные**) фирмы создаются с целью повышения уровня занятости, оказания различного рода социальных услуг.

С учетом форм собственности фирмы (организации) бывают **государственными, частными, смешанными**.

По принадлежности капитала выделяют **национальные, иностранные и совместные фирмы**.

В зависимости от размеров различают **крупные, средние и малые фирмы**.

В странах с рыночной экономикой **малый** бизнес образует самый крупный ее сектор, где работает значительная часть занятого населения. Малые фирмы отличаются динамичностью и гибкостью, чутко реагируют на дифференцированный спрос потребителей, обеспечивают значительную часть доходов государственного бюджета. Вместе с тем особенностью малого бизнеса является его нестабильность: ежегодно сотни малых фирм разоряются и прекращают свое существование.

Главным критерием классификации различных форм предприятий в рыночной экономике является их организационно-правовая форма. Различают три вида организационно-правовых форм предприятий:

- 1) единоличное владение (индивидуальное предприятие);

- 2) партнерство (товарищество);
- 3) корпорация (общество).

Единоличное владение – это фирма, принадлежащая одному владельцу, который осуществляет управление ею, получает весь доход от ее деятельности и по всем возникающим обязательствам несет личную ответственность. Немаловажные преимущества этой формы предпринимательской деятельности – возможность быстрой организации предприятия, сосредоточение получаемой прибыли в одних руках и работа на себя. Среди недостатков индивидуальных предприятий можно выделить полную финансовую ответственность, которая распространяется на все имущество предпринимателя, включая личное (дом, машина, дача и т. д.), и ограниченность финансовых ресурсов. Единоличное владение является наиболее распространенной формой бизнеса в торговле, сфере услуг, сельском хозяйстве.

Партнерство (товарищество) – это предприятие, которое образуется путем объединения капиталов двух и более предпринимателей. Партнерство легко учредить, объединение партнеров позволяет привлечь дополнительные средства и новые идеи, использовать разделение труда в управлении. Вместе с тем этой форме свойственны определенные недостатки. Во-первых, ограниченность финансовых ресурсов, хотя потенциал товариществ превосходит возможности частных фирм. Во-вторых, между членами партнерства нередко возникают разногласия (по вопросам определения целей и методов совместной работы, распределения доходов), которые могут привести к распаду фирмы. В-третьих, *неограниченная ответственность*, означающая, что каждый партнер отвечает за результаты не только своих решений, но и за последствия действий других партнеров. Кроме того, при банкротстве фирмы члены партнерства могут потерять значительно больше средств, чем каждый из них вложил в общее дело.

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

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

К преимуществам корпораций относятся возможность привлечения значительных финансовых ресурсов, необходимых для ведения крупного производства; ограниченная ответственность акционеров, которые в случае банкротства предприятия теряют только суммы, вложенные в акции; стабильность функционирования корпорации (выбытие из общества отдельных акционеров не ведет к его закрытию); привлечение профессиональных специалистов для выполнения управленческих функций. Однако корпоративная форма предпринимательской деятельности не лишена недостатков: организация и ликвидация акционерных обществ требует гораздо более высоких затрат по сравнению с созданием и ликвидацией малых предприятий; наемные менеджеры могут преследовать свои узкокорыстные интересы, не всегда совпадающие с интересами акционеров и фирмы в целом; существует двойное налогообложение той части дохода корпорации, которая выплачивается акционерам в виде дивидендов: сначала как часть прибыли предприятия, а затем как часть личного дохода владельца акции. Есть и другие несовершенства корпорации, но в целом их преимущества перевешивают эти недостатки.

7.3 Производственная функция. Закон убывающей отдачи

Производственная функция – связь между максимальным объемом выпуска продукции и различными комбинациями используемых ресурсов.

Предприятие как обособленный социально-экономический и технико-экономический комплекс располагает определенной совокупностью факторов производства, соединяет их в рамках конкретного технологического процесса, в результате чего выпускает готовые товары и услуги и предлагает их к реализации на рынке. Зависимость между применяемыми факторами производства $(x_1, x_2, \dots, x_n)$ и объемом произведенной продукции (Q) характеризует производственная функция

$$Q = F(x_1, x_2, \dots, x_n). \quad (7.2)$$

Экономическая наука давно занималась проблемами взаимосвязи объема производимой продукции и затратами факторов производства. Классики считали, что существует единственная комбинация факторов и выпуска, причем замена ресурсов производства признавалась совершенно ненужной и неэффективной. Однако неоклассики доказали, что факторы производства не только взаимозаменяемы и взаимодополняемы, но и замена факторов на альтернативные может увеличить максимальный объем выпуска. Положение неоклассиков гласило, что при бесконечно малом изменении одного параметра существует возмож-

ность компенсации этого путем увеличения либо уменьшения количества другого ресурса.

Значение производственной функции состоит в том, что она показывает существование альтернативных возможностей, при которых различное сочетание факторов производства обеспечивает один и тот же объем производства. Поскольку возможны различные комбинации факторов производства, значит существует и тот единственный вариант, при котором можно достичь оптимального соотношения ресурсов.

Производственные функции в различных отраслях, несмотря на некоторые особенности, обладают общими свойствами.

Во-первых, строится производственная функция для определенной технологии. Совершенствование последней сопровождается ростом выпуска продукции при всех сочетаниях факторов производства, что изменяет сам вид производственной функции.

Во-вторых, любая производственная функция отражает только технологически эффективные способы производства продукции. Она показывает максимально возможные объемы производства при различных сочетаниях факторов производства, или (что то же самое) минимальное количество ресурсов, необходимое для производства заданного количества продукции. С технологической точки зрения один и тот же объем выпуска возможен при различных сочетаниях используемых ресурсов, но экономически эффективным признается тот способ производства, при котором заданный объем продукции производится с наименьшими издержками.

В-третьих, производственная функция предполагает ту или иную степень взаимодополняемости и взаимозаменяемости факторов производства. Так, капитал и труд дополняют друг друга и обычно только в совокупности способны обеспечить производство продукции. Но одновременно возможна и их взаимозаменяемость. Это означает, например, что данное количество продукции можно произвести высокомеханизированным способом с использованием меньшего количества работников или, наоборот, путем применения меньшего количества техники и большего количества труда.

Для производства важным фактором организации его деятельности является фактор времени. Различают производство в кратко- и долгосрочном периодах. В **краткосрочном периоде** фирма не может изменить величину, по крайней мере, одного из используемых ею факторов производства. В **долгосрочном периоде** изменяется количество всех применяемых ресурсов.

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

Переменные факторы производства – это ресурсы, количество которых изменяется в течение краткосрочного периода, т. е. в случае

производственной необходимости фирма способна достаточно быстро нарастить или сократить их объем (например, трудовые и сырьевые ресурсы).

В краткосрочном периоде фирма может расширить объем производства только путем изменения количества переменных ресурсов (труда, сырья).

В долгосрочном периоде рост выпуска продукции является результатом расширения использования фирмой всех ресурсов.

Производственная функция краткосрочного периода отражает объем продукции, который может получить фирма в результате изменения количества используемого переменного ресурса при условии, что все другие ресурсы остаются неизменными. Для анализа того, как изменения переменного фактора производства влияют на объем производимой продукции, используют показатели общего (валового, совокупного, суммарного), среднего и предельного продуктов.

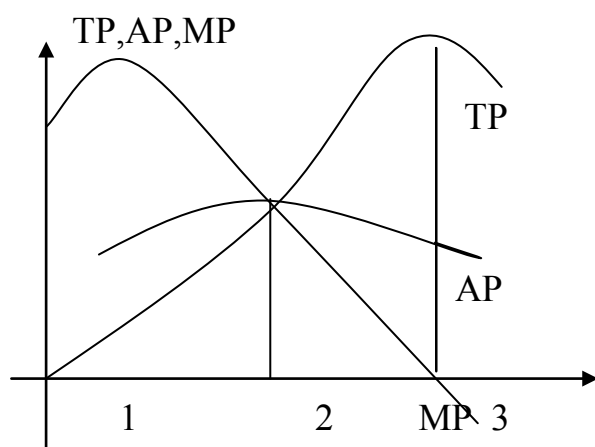
Производство в краткосрочный период ставит перед фирмой важную задачу – эффективное управление переменными ресурсами (т. е. трудом). Для эффективного управления трудом производитель использует информацию о 3 показателях:

– совокупный (TP) продукт: $TP = Q;$ (7.2.1)

– средний (AP) продукт: $AP = \frac{TP}{L};$ (7.2.2)

– предельный (MP) продукт: $MP = \Delta TP / \Delta L.$ (7.2.3)

Динамика всех трех показателей объясняется действием закона убывающей отдачи. Суть этого закона состоит в том, что производитель, изменяющий одни ресурсы при фиксированности других, рано или поздно достигает объема выпуска, начиная с которого отдача (производительность) переменного ресурса будет убывающей.



1, 2, 3 – стадии

Рисунок 7.3 – Общий, средний, предельный продукты переменного фактора

Закон убывающей предельной производительности действует при наличии определенных условий. Во-первых, все единицы переменного фактора являются однородными. По отношению к труду, например, это будет означать, что каждый добавочный рабочий обладает такими же умственными способностями, квалификацией, умениями, навыками и т. п., как и принятые ранее. Во-вторых, закон предполагает постоянство технического и технологического уровней. Если имеет место технический прогресс, то произойдет поступательный сдвиг кривой совокупного продукта в сторону роста. В-третьих, закон предполагает неизменность хотя бы одного фактора производства.

Производство в рамках краткосрочного периода времени можно разделить на три стадии.

Стадия 1. Связана с началом производства, когда численность трудовых ресурсов равно 0, и продолжается до тех пор, когда предельный и средний продукты равны друг другу, а последний достигает своего максимального значения. На этой стадии соотношение труда и капитала далеки от оптимального, постоянный фактор производства находится в избытке. На ней в определенном смысле имеет место перерасход ресурсов, поскольку производитель несет затраты на оборудование, на использование которого у него не хватает работников. Фирма могла бы производить тот же объем производства при меньших размерах капитала и в том же количестве труда, поскольку имеет избыточные мощности. Однако из-за того, что размер капитал принимается как константа, нет возможности использовать его в меньших размерах.

Стадия 2. Начинается в тот момент, когда средний продукт обладает наивысшим значением, и продолжается до того, когда предельный продукт труда станет равным нулю.

Стадия 3. Предельный продукт становится отрицательным, общий начинает снижаться. На этой стадии используется большое количество труда по отношению к капиталу. Предельный продукт становится отрицательным, поскольку работники мешают друг другу. Производители вынуждены оплачивать все часы труда, что, скорее, приводит к уменьшению, чем к увеличению объема производства. Подобное имеет место и на первой стадии, когда оплачивается оборудование, которое не используется из-за недостаточности ресурса труда.

Все три показателя производительности в краткосрочный период подвержены действию ЗУО. Быстрее всего убывающая отдача будет заметна в динамике предельного продукта, затем АР и, наконец, ТР.

Графическим отображением производственной функции в долгосрочном периоде является изокванта. **Изокванта** – кривая, которая показывает все сочетания производственных факторов, обеспечивающие одинаковый выпуск продукции при данном уровне технологического развития общества.

В двухфакторной модели производства изокванта дает представление о затратах труда и капитала, с помощью которых можно получить один и тот же объем продукции (рис. 7.4).

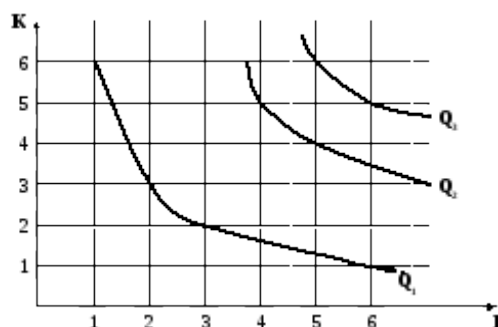


Рисунок 7.4 – Карта изоквант

Совокупность изоквант для различных выпусков продукции называется *картой изоквант* (рис. 7.4). Изокванты, находящиеся на графике выше и правее других, соответствуют большим количествам продукции.

Изокванта как графическая интерпретация производственной функции обладает определенными свойствами:

- показывает максимально возможный объем производства при различных сочетаниях факторов производства;
- имеет отрицательный наклон: чтобы выпуск продукции оставался на прежнем уровне при уменьшении затрат одного фактора производства, необходимо увеличение количества используемого другого;
- имеет вид вогнутой кривой, что объясняется действием закона убывающей предельной производительности;
- изокванты никогда не пересекаются.

Анализ изокванты позволяет определить возможности замещения факторов производства в процессе использования данной технологии. Пропорция, в которой фирма должна замещать один фактор производства другим, чтобы выпуск продукции оставался прежним, определяется *предельной нормой технологического замещения*. Предельная норма технологического замещения капитала трудом ($MRTS_{LK}$) показывает ту величину единиц капитала (ΔK), которую замещает каждая единица труда (ΔL) при условии, что объем производства остается неизменным. Следовательно,

$$MRTS_{LK} = - \frac{\Delta K}{\Delta L}, \text{ при } Q = \text{const.} \quad (7.2.4)$$

Отношение $\frac{\Delta K}{\Delta L}$ всегда отрицательно, так как количество используемых труда и капитала изменяется в противоположных направлениях. Но как пропорция, в которой один ресурс замещается другим, предель-

ная норма технологического замещения всегда будет положительной величиной. Ее можно рассматривать как численное значение тангенса угла наклона изокванты.

Кроме того, предельная норма технологического замещения определяется соотношением предельных продуктов факторов производства. При увеличении количества используемого труда на ΔL объем продукции вырастает на величину $MP_L \cdot \Delta L$. Потери производства от сокращения капитала составят $MP_K \cdot \Delta K$. Объем производства будет неизменным при выполнении равенства

$$MP_L \cdot \Delta L + MP_K \cdot \Delta K = 0, \text{ отсюда}$$

$$MP_L \cdot \Delta L = - MP_K \cdot \Delta K, \text{ или}$$

$$MRTS_{LK} = - \frac{\Delta K}{\Delta L} = \frac{MP_L}{MP_K}. \quad (7.2.5)$$

7.4 Понятие и классификация издержек производства

Экономический смысл издержек производства заключается в альтернативности использования ограниченных ресурсов, поэтому издержки производства – сумма выплат поставщикам ограниченных ресурсов с целью отвлечения их для использования в конкретном производственном направлении.

Принято несколько критериев классификации издержек производства:

1. Источники поступления ресурсов на предприятие или фирму:
 - а) внешние (явные) – сумма выплат поставщикам ресурсов, купленных на стороне;
 - б) внутренние (неявные) – издержки упущенных возможностей, связанные с использованием принадлежащих самой фирме ресурсов (транспорт, свой труд). *Внутренние* (неявные, скрытые, имплицитные) *издержки* – это потери производителя, связанные с использованием ресурсов, принадлежащих ему самому, то есть платежи, условно начисляемые за все ресурсы, которые принадлежат собственнику предприятия. Они характеризуют упущенные возможности и по своей сущности представляют неполученные доходы от собственных ресурсов. Например, потеря процентов, которые были бы получены предпринимателем, если бы он вложил свой денежный капитал в банковский депозит, а не в развитие собственного производства.

Кроме упущенных доходов от альтернативного использования

собственных ресурсов во внутренние издержки включают нормальную прибыль.

Различение внешних и внутренних источников необходимо для расчета бухгалтерской прибыли

$$\Pi_{\text{бух}} = TR - TC_{\text{бух}}, \quad (7.3)$$

где $TC_{\text{бух}}$ – бухгалтерские внешние издержки.

Для расчета экономической прибыли

$$\Pi_{\text{эк}} = TR - TC_{\text{эк}}, \quad (7.4)$$

где $TC_{\text{эк}}$ – экономические внутренние и внешние издержки.

Нормальная прибыль – это минимальный доход, который должен получать владелец фирмы, чтобы у него был смысл использовать свои предпринимательские способности в данной сфере деятельности (отрасли, производстве). Она представляет по своей сущности плату за ресурс «предпринимательские способности» и является элементом внутренних издержек производства

$$\Pi_{\text{н}} = TC_{\text{внутр}} \quad (7.5)$$

2. По связи издержек с объемом выпуска:

- а) постоянные (FC);
- б) переменные (VC).

Постоянные не зависят от объема, переменные зависят от объема выпуска.

3. С учетом фактора времени:

- а) краткосрочные (постоянные и переменные);
- б) долгосрочные (переменные).

4. По характеру компенсации:

- а) возвратные (компенсируемые издержки);
- б) невозвратные (некомпенсируемые, производимые обычно на начальной стадии производства).

5. По алгоритму расчета: общие (TC); средние (AC); предельные (MC).

TFC (совокупные постоянные издержки) не зависят от объема выпуска продукции. Они связаны с самим фактом существования предприятия и формируются даже при нулевом выпуске.

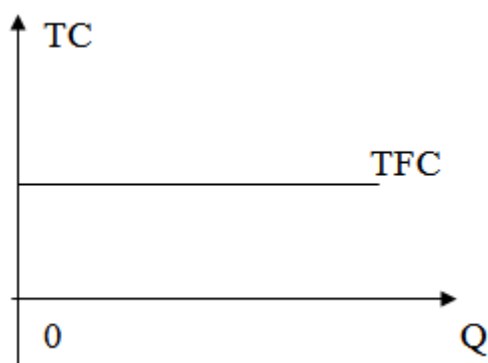


Рисунок 7.5 – График совокупных постоянных издержек

TVC зависят от объема (совокупные переменные издержки).

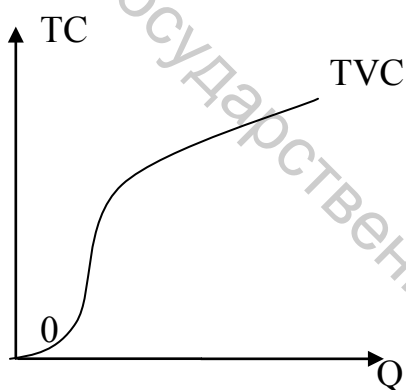


Рисунок 7.6 – График переменных издержек

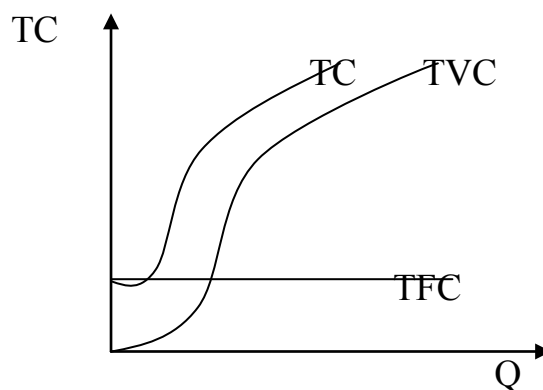


Рисунок 7.7 – График совокупных издержек

$$TFC + TVC = TC \text{ (совокупные издержки)} \quad (7.6)$$

Средние – определяемые в расчете на единицу выпускаемой продукции (AC):

$$AFC = TFC/Q \quad (7.7)$$

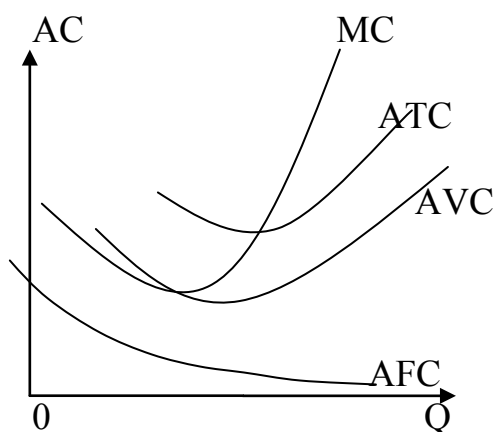


Рисунок 7.8 – График средних и предельных издержек

$$AVC = TVC/Q \quad (7.7.1)$$

$$AFC + AVC = ATC \text{ (средние совокупные издержки фирмы)} \quad (7.7.2)$$

$$ATC = TC/Q \quad (7.7.3)$$

Предельные – добавочные (приростные) издержки, связанные с изменением объема выпуска

$$MC = \Delta TC / \Delta Q \quad (7.8)$$

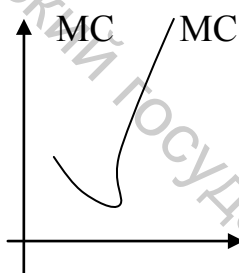


Рисунок 7.9 – График предельных издержек

В долгосрочном периоде все издержки производства являются переменными, меняющимися по мере роста объема производства. Фирма обладает большими возможностями изменить объем производства, потому что она может изменить любые издержки. Поэтому принимая решение о величине объема производства в будущем времени, производитель выбирает между разными объемами производства, т. е., по существу, выбирает размер предприятия.

Кривая долгосрочных издержек называется **кривой выбора фирмы** (кривой выбора размера предприятия).

Форма кривой выбора фирмы зависит от эффекта масштаба производства. **Масштаб производства** определяется размером используемых ресурсов при данной технологии производства. Например, если фирма при неизменной технологии увеличивает объем всех используемых ресурсов в 3 раза, то это означает, что ее масштаб производства увеличился в 3 раза.

Реакцию объема производства на изменение масштаба производства называют **эффектом масштаба**. Это экономия, обусловленная ростом масштаба производства, которая проявляется в снижении долгосрочных средних издержек производства на единицу продукции. Что позволяет либо получать больше прибыли с единицы товара при неизменных ценах, либо снижать цены, чтобы завоевать большую долю рынка и получить большую массу прибыли. Эффект масштаба производства может быть положительным, отрицательным и неизменным (постоянным).

Положительный эффект масштаба производства имеет место, когда объем производства растет быстрее, чем объем используемых ресурсов. На графике положительный эффект масштаба отражает отрезок кривой, на которой кривая долгосрочных АТС снижается при увеличении объема выпуска. Положительный эффект масштаба производства обусловлен тем, что крупные предприятия имеют преимущества, которые способствуют снижению издержек (специализация труда работников, эффективное использование капитала, т. д.).

Неизменный (постоянный) эффект масштаба производства означает пропорциональное изменение объема выпуска объему ресурсов. На графике постоянный эффект отражается отрезком, на протяжении которого средние долгосрочные издержки при росте объема производства остаются неизменными.

При **отрицательном эффекте масштаба производства** объем производства растет медленнее, чем объем используемых ресурсов. На графике отрицательный эффект масштаба отражается поднимающимся отрезком кривой выбора фирмы (LATC).

7.5 Доход и прибыль фирмы. Правило максимизации прибыли

Любой производитель заинтересован в получении дохода и прибыли. В производстве различают 3 вида дохода:

а) совокупный $TR = P * Q$ (7.9)

б) средний $AR = TR/Q$ (7.9.1)

в) предельный $MR = \Delta TR / \Delta Q$ (7.9.2)

В зависимости от того, как соотносятся доход и издержки при разных объемах выпуска, *прибыль предприятия может быть:*

– положительной ($TR > TC$ либо $P > ATC$);

– нулевой ($TR = TC$ либо $P = ATC$);

– отрицательной ($TR < TC$ либо $P < ATC$).

Для расчета прибыли обычно используется два метода:

1. Метод сопоставления совокупных величин:

$$\Pi(Y) = TR - TC, \quad (7.10)$$

где Π – прибыль; Y – убытки.

2. Метод предельных величин (метод предельного анализа):

$$\Pi(Y) = \Pi_1 * (Y_1) * Q, \quad (7.11)$$

где $\Pi_1(Y_1) = P - ATC. \quad (7.12)$

Правило предельных величин $MC = MR$ – уникальное правило экономики, позволяющее определить объем выпуска, обеспечивающий фирме либо максимальную прибыль, либо минимальные убытки.

7.6 Государство как экономический субъект. Инструменты микроэкономического регулирования

Государство выполняет в экономике ряд важнейших функций:

- 1) экономическое законодательство;
- 2) создание и развитие национального денежного хозяйства;
- 3) производство общественных благ;
- 4) контроль за внешними эффектами (экстерналиями).

Экстерналии бывают положительными и отрицательными.

Кроме минимальных функций государство выполняет дополнительно:

- 1) распределение и перераспределение доходов;
- 2) финансирование фундаментальных научных исследований;
- 3) регулирование внешнеэкономических связей с другими странами;
- 4) социальную защиту населения и т. д.

Для выполнения своих функций государство использует инструменты воздействия 2 видов:

1. Прямого воздействия (административные методы – запреты, квоты, штрафы, неустойки и т. д.).

2. Косвенного воздействия (экономические методы – влияние на цены, процентные ставки, налоговые ставки, ставки заработной платы и т. д.).

Ключевые понятия

Домашнее хозяйство, фирма (предприятие), производственная функция, закон убывающей отдачи, изокванта, карта изоквант, издержки производства, совокупные издержки, средние издержки, маржинальные издержки, эффект масштаба производства, доход и прибыль фирмы, правило максимизации прибыли.

Вопросы для обсуждения

1. Как определить величину совокупных издержек фирмы на основе данных:

- а) о средних издержках;
- б) о предельных издержках?

2. Означает ли, что предприниматель работает экономически эффективно, если бухгалтер по итогам работы предпринимателя за год определил у него прибыль? Ответ обоснуйте.

3. К какому случаю увеличение масштаба производства способно принести ущерб производителю?

Тема 8. Основные макроэкономические показатели

8.1 Национальная экономика: понятие, структура, пропорции

8.2 Общая характеристика системы национального счетоводства (СНС)

8.3 ВВП (ВНП), понятие и принципы расчета. Другие показатели СНС

8.4 Номинальный и реальный ВВП. Индексы цен

8.5 Национальное богатство. Его состав, структура, проблема оценки

Ключевые понятия

8.1 Национальная экономика: понятие, структура, пропорции

Национальная экономика — это исторически сложившаяся совокупность сфер экономической деятельности на территории данной страны. **Структура национальной экономики** представляет собой относительно устойчивые количественные соотношения между различными ее составными частями. Различают несколько видов структуры.

Воспроизводственная структура характеризует деление национальной экономики на наиболее массовые виды экономических субъектов, которые производят определенные группы товаров и услуг: домашние хозяйства, предприятия, государство, заграница. В воспроизводственной структуре особую значимость представляет соотношение средств, идущих на потребление и на накопление. От этого соотношения зависит тип воспроизводства: простое, расширенное и суженное.

Социальная структура национальной экономики означает деление ее на такие совокупности социально-экономических единиц, которые объединены определенными социально-экономическими отношениями, например, по формам собственности, по группам населения, по видам труда, по получаемым доходам и другим признакам.

Отраслевая структура предполагает деление национальной экономики на **отрасли** — качественно однородные группы хозяйственных единиц, выполняющие в процессе общественного воспроизводства одинаковые по социально-экономическому содержанию функции, выпускающие однотипную по видам и назначению продукцию, применяющие сходные технологии. Отраслевая структура состоит из отраслей **материального производства**, в которых создаются необходимые для жизни и развития общества средства производства и предметы потребления (промышленность, строительство, сфера материальных услуг: транспорт, торговля, связь и др.) и отраслей **нематериального производства**, продукт которых имеет нематериальную форму: научные знания и

информация, произведения искусства и культуры, нематериальные услуги.

Территориальная структура определяется размещением производительных сил на территории страны и означает деление национальной экономики на экономические районы.

Инфраструктура национальной экономики включает в себя структурные элементы экономики, облегчающие движение товаров и услуг от продавца к покупателю, как например, шоссейные и железные дороги, порты, транспорт, связь, телевидение, радио и др.

Структура любой национальной экономики имеет тенденцию к изменению и усложнению под влиянием НТП, расширения и углубления общественного разделения труда, возникновения новых видов производства и отмирания старых, а также других факторов.

Важнейшей характеристикой национальной экономики являются сложившиеся в ней **макроэкономические пропорции** – это количественные соотношения между различными сферами и подразделениями общественного производства, отраслями, территориально-производственными частями национальной экономики. Можно выделить следующие их виды:

- **общеекономические:** между наиболее крупными сферами национальной экономики, например, производством и потреблением;
- **межотраслевые:** между взаимосвязанными отраслями народного хозяйства, например, промышленностью и сельским хозяйством;
- **внутриотраслевые:** между взаимосвязанными производствами внутри одной отрасли, например, выпуском чугуна, стали и проката в металлургии;
- **территориальные:** общеэкономические, меж- и внутриотраслевые, рассматриваемые в границах определенной территории;
- **межгосударственные:** между отдельными странами на основе международного разделения труда.

Пропорции в национальной экономике **объективны**: правительство не может произвольно изменять соотношение различных частей общественного производства и **динамичны**: они меняются количественно и качественно в ходе развития экономики под влиянием различных факторов.

Пропорции можно **классифицировать по форме их выражения**:

- **натурально-вещественные** характеризуют соотношения между производством и потреблением отдельных видов продукции, например, между производством и потреблением стали, тракторов, кукурузы, зерна;
- **стоимостные** показывают соотношения между отдельными элементами стоимости национального продукта, например, доходов предприятий, государства и населения.

Каждая национальная экономика стремится к установлению **оптимальных пропорций**, обеспечивающих оптимальное удовлетворение общественных потребностей при наименьших затратах труда и капитала.

Пропорциональность лежит в основе **сбалансированности национальной экономики**, которая означает соответствие между объемами производимых продуктов и потребностями в них. Сбалансированность и пропорциональность обычно неустойчивы и постоянно нарушаются, поэтому существует постоянная необходимость в их поддержании.

8.2 Общая характеристика системы национального счетоводства (СНС)

Потребность в системе макроэкономических показателей появилась в СССР в 20–30-х гг. 20 века для составления пятилетнего плана развития народного хозяйства (1928–1932). На Западе разработка СНС началась после мирового кризиса 1929–1933 гг. В 1953 г. в ООН был опубликован документ под названием «Система национальных счетов и вспомогательных таблиц», который стал первым международно-признанным вариантом системы национальных счетов. В 1968 и 1993 гг. СНС дорабатывалась и уточнялась. Последний вариант, в отличие от предыдущих, стал включать и оценку теневой экономики, которая представляет собой производство товаров и услуг, осуществляемое подпольным образом с целью сокрытия доходов от налогообложения. Основоположником метода национального счетоводства считается представитель школы физиократов Франсуа Кенэ. Беларусь присоединилась к 3 стандарту СНС-1993, приняв ее методологию.

Система национальных счетов – это система взаимоувязанных показателей, применяемая для описания и анализа макроэкономических процессов. Она является своеобразным измерителем состояния экономики в стране и рассматривается международными статистическими организациями в качестве стандарта для сравнительного анализа динамики экономик разных стран.

Система СНС определяет методологические принципы сбора, группировки, анализа и обобщения рыночной информации в странах с рыночной экономикой. Альтернативой СНС является система балансов народного хозяйства (СБНХ), типичная для стран с плановой экономикой.

Таблица 8.1 – Сравнение системы балансов народного хозяйства и системы национальных счетов

Плановая экономика (СБНХ)	Рыночная экономика (СНС)
1. Единственным фактором производства, создающим общественный продукт, является труд, а его вознаграждением – заработная плата	1. Общественный продукт создается системой факторов с соответствующими факторными доходами
2. Производитель, трудом которого признается лишь труд в сфере материального производства. Сфера услуг участвует в распределении общественного продукта	2. Отсутствует деление на сферы производства и услуг. Общественный продукт создается и в сфере услуг, так как услуга является товаром
3. Рассчитываются преимущественно натуральные показатели, которые умножаются на индекс средних оптовых цен, и таким образом получается стоимостная оценка общественного продукта	3. Статистический учет ориентируется на стоимостные показатели, для корректировки которых используют индексы цен, позволяющие сопоставлять реальный объем производства за целый ряд лет
4. Внешняя экономическая деятельность учитывается лишь в форме экспорта и импорта, носящих вынужденный характер, так как плановая экономика ориентируется на самообеспечение	4. Внешние экономические связи учитывают не только импорт и экспорт, но и международные инвестиции, движение ценных бумаг, оказание межстрановой помощи
5. Вся национальная экономика делится на отрасли, и статистика ведется отдельно по каждой отрасли	5. Экономика разбивается на сектора, представляющие собой совокупность экономически однородных единиц

СНС имеет ряд особенностей в подсчете макропоказателей:

1. Вся произведенная продукция делится на:
 - **промежуточную**, выступающую в виде повторного счета, который исключается из национального продукта при его подсчете. Учет ведется лишь конечного общественного продукта;
 - **конечную**.
2. Все доходы и расходы делятся на:
 - **текущие**, т. е. доходы, получаемые в виде заработной платы, ренты и т. д.
 - **капитальные**, т. е. трансферты единовременного характера, используемые для покупки капитальных благ.

3. Все операции сгруппированы в 3 группы показателей:
- показатели, отражающие потоки (ВВП, ВВП, НД);
 - показатели, отражающие запасы (государственный долг, национальное богатство);
 - показатели, отражающие экономическую конъюнктуру (уровень инфляции и безработицы).

Структура СНС.

СНС содержит более 500 различных стандартных счетов, отражающих экономические процессы.

По степени детализации все стандартные счета формируются в 3 класса:

1. Консолидированные, описывают национальную экономику в целом.

Таблица 8.2 – Характеристика консолидированных счетов

Группы показателей	Важные показатели	Назначения показателей
1	2	3
Показатели развития национальной экономики в целом	ВВП, ВВП, ЧНП (чистый национальный продукт), КОП (конечный общественный продукт), НД (национальный доход)	Служат для: – определения потенциального и реального уровня производства; – определения динамики национального производства; – отражения тесноты взаимосвязей между сферами производства, глубины переработки сырья и материала
Технический уровень производства	Объем производственных фондов, объем инвестиций, коэффициент обновления и выбытия производственных фондов, фондоотдача, фондовооруженность, материалоемкость, энерговооруженность	– определение промышленного потенциала страны; – темпы развития и обновления; – эффективность использования производственных фондов; – уровень национальной материало- и энергоемкости

Окончание таблицы 8.2

Показатели эффективности использования трудовых ресурсов	Общее количество трудовых ресурсов, производительность труда, трудоемкость, уровень занятости и безработицы	– трудовой потенциал страны; – уровень занятости и безработицы; – эффективность использования трудовых ресурсов
Показатели использования финансовых ресурсов	Уровень цен, индекс цен, номинальная и реальная ставка процента	– определение среднего уровня цен; – уровень инфляции; – характеристики использования денежных средств; – уровень доходности на вложенный капитал

2. Детализация счетов 1 класса в направлении использования и анализа конкретных товаров.

Включает счета:

- для рыночных, нерыночных товаров и услуг;
- для услуг, осуществляемых некоммерческими, частными организациями.

3. Детализация счетов 1 класса в направлении изучения доходов и расходов субъектов экономики, а также источников финансирования капитальных затрат.

Для анализа потока доходов и расходов используется 6 групп национальных субъектов (институциональных агентов):

– **нефинансовые предприятия**. В этот сектор входят государственные предприятия, частные компании, кооперативы, акционерные общества и другие фирмы, выпускающие товары и оказывающие платные услуги;

– **финансовые учреждения**. Этот сектор представлен Центральным и коммерческими банками, страховыми компаниями, пенсионными фондами и другими организациями и учреждениями, занимающимися посреднической деятельностью в области финансов;

– **государственные учреждения**. В указанный сектор входят государственные институциональные единицы (администрация, армия, полиция, судопроизводство), учреждения науки, культуры, просвещения и здравоохранения, финансируемые из госбюджета и доходов от собственности, которой они располагают;

– **некоммерческие организации, обслуживающие домашние хозяйства**. Этот сектор представлен некоммерческими организациями,

благотворительными обществами и фондами, которые оказывают домашним хозяйствам услуги нерыночного характера (бесплатно, за счёт членских взносов и т. п.);

– **домашние хозяйства**. Данный сектор объединяет население (как институциональные единицы, ведущие домашние хозяйства), мелкие фермы, небольшие магазины, закусочные, мастерские и др.

– **«остальной мир»**. Этот сектор объединяет иностранные институциональные единицы (нерезидентов), осуществляющие операции с отечественными институциональными единицами.

Предполагается разбиение процесса движения расходов и доходов на следующие фазы:

- производство и образование первичных расходов;
- распределение и перераспределение доходов;
- формирование конечных доходов;
- формирование источников финансирования капитальных вложений;
- приобретение финансовых активов и финансовых обязательств.

При составлении национальных счетов используется принцип двойной записи, применяемый в бухгалтерском учёте: в одной части показываются ресурсы, в другой – использование ресурсов.

8.3 ВВП (ВНП), понятие и принципы расчета. Другие показатели СНС

Валовой внутренний продукт – совокупная стоимость всей произведенной конечной продукции и услуг в экономике страны за год.

В национальной статистике некоторых государств основным макроэкономическим показателем может считаться ВНП. В количественном соотношении разница между ВВП и ВНП невелика и составляет не более 1 %. В отличие от ВВП, ВНП характеризует стоимостной объем конечной продукции, созданный резидентами на территории данного государства и за границей, но не включает деятельность нерезидентов на экономической территории этой страны. При расчете ВВП следует учесть:

1. ВВП измеряет **рыночную стоимость** производства, то есть он является **денежным** показателем, поскольку нам необходимо сравнивать разнородные по составу наборы товаров и услуг, произведенные в разные годы, и иметь полное представление об их относительной стоимости.

2. В ВВП учитывается только рыночная стоимость **конечных продуктов** и исключается **промежуточная продукция**. Под конечными продуктами понимаются товары и услуги, которые покупаются для конечного потребления, накопления и экспорта, а не

для перепродажи или дальнейшей обработки или переработки. Отдельный учет промежуточных продуктов означал бы **двойной счет** и завышенную оценку ВВП. Например, стоимость зерна входит в стоимость хлеба, стоимость проката – в стоимость машин.

3. Термин «**валовой**» означает, что при исчислении ВВП из его стоимости не исключается потребление основного капитала.

4. ВВП включает в себя как производство **товаров**, так и **услуг**.

5. В ВВП включаются все **вновь произведённые** товары и услуги и исключаются товары, проданные в рассматриваемый период, но произведенные в прошлом. Но не все товары, произведенные в данном году, могут быть проданы: некоторые из них пополняют **товарно-материальные запасы (ТМЗ)**, которые должны быть учтены при подсчете величины ВВП, поскольку с помощью ВВП измеряют всю текущую продукцию.

6. ВВП исключает **непроизводительные сделки финансового характера**, как, например, купля-продажа ценных бумаг, трансфертные выплаты из государственного бюджета, частные трансфертные платежи. Под **трансфертными платежами** понимают экономические операции, в результате которых одни институциональные единицы передают другим институциональным единицам безвозмездно товары, услуги, активы.

7. ВВП учитывает стоимость товаров и услуг, произведенных только **внутри страны**, т. е. резидентами данной страны в границах государства.

8. ВВП отражает количество продукции, произведённой за **конкретный период времени**, обычно за год (или квартал).

Для измерения стоимости ВВП в мировой практике используются 3 метода расчета ВВП:

– **производственный**: за основу берут стоимость товаров и услуг, произведенных хозяйствующими субъектами страны за определенный период времени. В целях избежания двойного счета из него вычитается стоимость промежуточного потребления, т. е. стоимость тех товаров, которые покупаются для дальнейшей переработки. Исключить двойной счет позволяет показатель **добавленной стоимости**, представляющий разницу между рыночной ценой продукции фирмы и стоимостью потребленных сырья, материалов, топлива и др. ресурсов, купленных у поставщиков.

ВВП = выпуск продукции – промежуточное потребление + чистые налоги на продукцию (налоги на продукты – субсидии на продукты);

или **ВВП = сумма валовой добавленной стоимости всех отраслей + чистые налоги на продукты**

Добавленная стоимость есть рыночная цена объема продукции, произведенной фирмой, за вычетом стоимости потребленных сырья и

материалов, приобретенных ею у поставщиков. Показатель **валовой** добавленной стоимости (ВДС) предполагает, что из НДС не исключено потребление основного капитала.

При данном способе подсчета ВВП он равняется сумме добавленных стоимостей всех производителей страны плюс налог на добавленную стоимость (НДС) и чистые налоги на импорт;

– **распределительный**: стоимость ВВП определяется путем суммирования всех доходов, которые получили производители товаров и услуг в данном году.

Кроме того, при данном методе расчета он включает также доходы государства в виде косвенных налогов на производство, доходы от собственности и амортизационные отчисления, идущие на покупку инвестиционных товаров.

$$\text{ВВП}_{(\text{дох.})} = A + T + \sum(\text{ЗП, Пр, \%}, R), \quad (8.1)$$

– **конечного использования**: предполагается суммировать все расходы на приобретение конечного продукта.

$$\text{ВВП}_{(\text{расх.})} = C + I + G + X_n, \quad (8.2)$$

где потребительские расходы населения (C); инвестиционные расходы фирмы (I); государственные закупки товаров и услуг (G); чистый экспорт (X_n); валовые частные инвестиции в национальную экономику (I_g).

$$I_g = I_n + A, \quad (8.3)$$

где I_n – чистые инвестиции.

- $I_n > A \rightarrow$ растущий тип экономической системы;
- $I_n = A \rightarrow$ статичная экономика;
- $I_n < A \rightarrow$ сторнирующий тип экономики.
- государственные закупки товаров и услуг (G);
- чистый экспорт (X_n), представляющий разность между экспортом и импортом страны

$$X_n = X - N. \quad (8.4)$$

где X – экспорт страны; N – импорт страны.

Деятельность субъектов хозяйствования на уровне экономики в целом может быть охарактеризована с помощью целой системы макроэкономических показателей, среди которых можно выделить следующие.

Чистый национальный продукт – это валовой национальный продукт за вычетом той части произведенного продукта, которая необ-

ходима для замены средств производства, изношенных в процессе выпуска продукции (амортизация).

$$\text{ЧНП} = \text{ВВП} - A. \quad (8.5)$$

Национальный доход – это показатель общего размера заработной платы, процента, прибыли, рентных платежей, которые получены в результате производства объема ВВП данного года.

$$\text{НД} = \text{ЧНП} - T, \quad (8.6)$$

где T – косвенный налог на бизнес.

Личный доход – доход, полученный до уплаты индивидуальных налогов. Он может быть исчислен как разница между национальным доходом и тремя видами доходов, которые заработаны, но не получены (налоги на социальное страхование, налоги на прибыль корпорации, нераспределенные прибыли корпораций); полученный результат должен быть увеличен на сумму трансфертов.

Располагаемый доход (доход после уплаты налогов) – личный доход за вычетом индивидуальных налогов.

$$\text{РД} = S + C, \quad (8.7)$$

где S – сбережения; C – потребление.

8.4 Номинальный и реальный ВВП. Индексы цен

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

Для анализа и характеристики ВВП часто используют индексный метод, при котором величина текущего периода сопоставляется с величиной базисного периода, и путем сопоставления с показателями предыдущих периодов выявляется его динамика. Для оценки ВВП используют **индексы цен** ($I_{\text{цен}}$):

1. Индекс розничных цен представляет собой индекс цен производителей, относящихся к розничной торговле.

2. Индекс потребительских цен является индексом цен приобретаемых потребительских товаров в розничной торговле.

Чтобы получить реальную картину динамики производства, в экономической теории рассчитывают реальный и номинальный ВВП.

Номинальный ВВП – это ВВП, рассчитанный в ценах, сложившихся на момент его расчета (ВВП_p).

Реальный ВВП – это ВВП, рассчитанный в неизменных ценах, т. е. скорректированный на уровень инфляции (ВВП_n).

Показателем, учитывающим изменение цен по самому широкому набору товаров и услуг, является **дефлятор ВВП**. Существует два способа расчёта дефлятора ВВП. Первый способ состоит в том, чтобы принять показатель базового года за 100. Исчисление значения средних цен относительно этой сотни принято называть расчётом индекса цен. **Индекс цен** характеризует изменение во времени фиксированного набора товаров и услуг, называемых «рыночной корзиной». Если представить сказанное в виде формулы, то мы получим

$$D_{\text{ВВП}} = \frac{\sum p_1 \times q_1}{\sum p_0 \times q_1} \times 100 \%, \quad (8.8)$$

где p_1 – уровень цен текущего года; q_1 – объем продукции текущего года; $p_1 \times q_1$ – стоимость ВВП текущего года; p_0 – уровень цен базового года.

Индекс, вычисляемый таким образом, известен с 1874 г. как индекс цен по формуле Пааше. Он показывает, насколько дороже или дешевле стал набор товаров и услуг в текущем периоде по сравнению с базовым. При расчётах по этой формуле используются текущие веса, то есть структура набора товаров и услуг текущего периода.

Второй способ состоит в том, чтобы принять показатель базового года за единицу. Исчисление значения средних цен относительно этой единицы называют расчётом **уровня цен**

$$D_{\text{ВВП}} = \frac{\sum p_1 \times q_1}{\sum p_0 \times q_1}, \quad (8.9)$$

тогда $\text{ВВП}_p = \text{ВВП}_n / D_{\text{ВВП}}$ (8.10)

Если величина индекса цен (уровня цен) рассматриваемого периода меньше единицы (то есть имела место **дефляция** – снижение уровня цен), то происходит корректировка номинального ВВП в сторону увеличения, называемая **инфлированием**. Если величина индекса цен (уровня цен) рассматриваемого периода больше единицы (т. е. имела место **инфляция** – увеличение уровня цен), то происходит корректировка номинального ВВП в сторону снижения, называемая **дефлированием**.

Но самым популярным индексом является **индекс потребительских цен** (ИПЦ), который измеряет изменение стоимости фиксированного набора товаров и услуг потребительского назначения, приобретаемого населением в текущем периоде по сравнению с базовым. Это индекс цен по формуле Ласпейреса, известный с 1871 г. Используется для изучения динамики цен. При его исчислении в качестве весов используются количественные данные базового периода.

Отличия ИПЦ от дефлятора заключаются в следующем:

1. При их расчёте обычно используются различные веса – базового года для ИПЦ и текущего года для дефлятора ВВП.

2. ИПЦ рассчитывается на основе только цен товаров и услуг, включаемых в потребительскую корзину, приобретаемую типичным городским домашним хозяйством. А дефлятор ВВП учитывает стоимость рыночной корзины всех конечных товаров и услуг, произведённых в экономике в течение года.

3. В отличие от ИПЦ, дефлятор ВВП характеризует изменение оплаты труда, прибыли (включая смешанные доходы) и потребления основного капитала в результате изменения цен, а также чистых налогов.

4. При расчёте ИПЦ учитываются и импортные потребительские товары и услуги, а при определении дефлятора ВВП – только товары, произведённые экономикой страны.

5. Дефлятор ВВП и ИПЦ могут использоваться для определения уровня цен и темпа инфляции, но последний служит также для расчёта изменения стоимости жизни и уровня бедности и разработки на этой основе программ социального страхования.

6. ИПЦ завышает общий уровень цен, а дефлятор ВВП – занижает, поскольку ИПЦ недооценивает структурные сдвиги в потреблении и игнорирует изменения цен товаров в связи с изменением их качества.

Из приведенных отличий видно, что дефлятор ВВП шире, чем ИПЦ. Поэтому дефлятор ВВП в большей степени приспособлен для измерения общего уровня цен. Но ИПЦ также играет большую роль в экономике. Он используется при индексации заработной платы и трансфертных платежей.

Поскольку ИПЦ и дефлятор ВВП численно не совпадают, то для расчёта темпов роста уровня цен иногда используется **индекс Фишера**, представляющий собой среднее геометрическое ИПЦ и дефлятора ВВП.

8.5 Национальное богатство. Его состав, структура, проблема оценки

Национальное богатство представляет собой все то, что накоплено обществом за весь период его существования и чем оно располагает на данный момент для своей жизнедеятельности. В национальное богатство входят не только экономические блага, созданные трудом предшествующих и нынешних поколений, но и вовлеченные в производство природные ресурсы.

В зависимости от господствующего способа производства оно может находиться в собственности:

- всего общества и использоваться в его интересах;

– отдельных классов, социальных групп, лиц и обеспечивать благосостояние отдельных групп лиц.

Национальное богатство в зависимости от своего назначения в экономической жизни общества делят на три группы:

1. Природные ресурсы, вовлечённые в хозяйственный оборот:

- земельные площади с их почвенным слоем;
- энергетические ресурсы, такие как нефть, газ, уголь, урановое топливо, гидроресурсы;
- лесные массивы с их флорой и фауной;
- рудные и нерудные ископаемые, являющиеся сырьём для промышленности;
- морские пространства с их богатством и транспортными возможностями.

2. Созданные и накопленные трудом людей средства производства и предметы потребления, находящиеся как в общественном, так и в личном пользовании. В этой группе национального богатства главное место отводится орудиям труда (машинам, станкам, приборам и др.), являющимся «костной» и «мускульной» системой производства и играющим первостепенную роль в производстве экономических благ. Уровень развития орудий труда – это показатель степени вооружённости труда, мерило власти общества над природой и, наконец, показатель тех социально-экономических отношений, при которых совершается труд. Экономические эпохи различаются не тем, что производится, а тем, как и какими средствами труда производится.

3. Накопленные знания и способности к труду членов общества, или так называемая интеллектуальная собственность. Средства труда и предметы труда в разных обществах могут иметь разную ценность в зависимости от количества и качества накопленных знаний и производственного опыта. Так, компьютер в руках программиста – мощнейшее средство труда, а в руках неспециалиста – игрушка или просто бесполезная вещь. Опилки для предприятия с новейшими технологиями – ценное сырьё для производства современной мебели, а для предприятия с отсталой технологией – обычные отходы.

В соответствии с рекомендациями статистической службы ООН национальное богатство рассчитывается на основе баланса активов и пассивов, который показывает стоимость экономических активов, находящихся в собственности на уровне экономики и ее секторов, и их финансовых обязательств на определенный момент времени.

Экономические активы – это объекты, на которые распространяются права собственности и от владения которыми собственник в течение некоторого времени вправе ожидать получения экономической выгоды. Сюда относят: здания, сооружения, машины, оборудование,

землю, акции и др. Составными частями экономических активов являются нефинансовые и финансовые активы.

Нефинансовые активы в зависимости от их происхождения делят на произведённые и произведённые.

Произведённые активы – это нефинансовые активы, которые являются результатом производственной деятельности. К ним относят основные фонды, материальные оборотные средства, ценности.

Основные фонды – это произведённые активы, используемые в процессе производства длительное время. Они состоят из отдельных материальных и нематериальных основных фондов. К *материальным основным фондам* относят жилые здания, производственные здания, машины и оборудование, выращиваемые активы (деревья, скот и др.). *Нематериальные основные фонды* включают программное обеспечение ЭВМ, разведку полезных ископаемых, научные разработки, оригиналы произведений литературы и искусства и др.

Материальные оборотные средства охватывают все произведённые активы, находящиеся в данное время у хозяйственных единиц и не относящиеся к основным фондам. К ним относят производственные запасы, незавершённое производство, готовую продукцию, товары для перепродажи, государственные резервы.

Ценности представляют собой произведённые активы, которые используются в основном в качестве украшений или сбережений: драгоценные металлы и камни, предметы искусства, антикварные ценности и др.

Непроизведённые активы – это нефинансовые активы, которые не являются результатом производственной деятельности. Их делят на материальные и нематериальные. *Материальные непроизведённые активы* – это те активы, которые встречаются в природе и право владения которыми может быть передано. К ним относят землю, подземные богатства, водные ресурсы и др. *Нематериальные непроизводственные активы* представляют собой объекты интеллектуальной собственности. Это патенты, авторские права, договоры об аренде и др.

Финансовые активы – это активы, для которых со стороны другой институциональной единицы существует параллельное финансовое обязательство (за исключением монетарного золота и специальных прав заимствования, которые относят только к активам). Финансовые активы классифицируются по семи основным видам: монетарное золото и специальные права заимствования; наличные деньги и депозиты; ценные бумаги, кроме акций; ссуды; акции и другие виды участия в капитале; страховые резервы; другие счета дебиторов и кредиторов. Финансовые активы за минусом задолженности образуют *чистые финансовые активы*.

Специалистами постоянно обсуждаются проблемы совершенствования статистики национального богатства. Наиболее сложная пробле-

ма – *отсутствие информации о стоимости земли, недр, лесов и других природных активов*. Природные ресурсы в Беларуси находятся в собственности у государства и поэтому не имеют рыночной цены. Но природные ресурсы не являются плодом человеческого труда, поэтому для них не существует никаких видов оценки, кроме рыночной стоимости. Все остальные виды оценки имеют искусственный характер и не могут быть использованы в экономических расчётах.

Известно *предложение о включении в национальное богатство человеческого капитала*. В специальной литературе сформулированы различные интерпретации концепции человеческого капитала, но общепринятой методики расчёта человеческого капитала пока не существует. МВФ произвёл экспериментальные расчёты национального богатства разных стран с учётом этого компонента, чем существенно изменил их ранжирование по объёму национального богатства. Поэтому требуется дальнейшая исследовательская и экспериментальная работа с целью прояснения содержания этого показателя и методов его оценки.

Весьма сложными задачами являются также методы оценки активов, определение остаточной стоимости основных фондов, определение размеров и рыночной стоимости зарубежных активов, отражение финансовых активов и обязательств, проблема трактовки потребительского имущества населения, проблема трактовки военного имущества длительного пользования и др.

Ключевые понятия

Система национальных счетов, валовой внутренний продукт, валовой национальный продукт, добавленная стоимость, повторный счет, чистый национальный продукт, амортизация, косвенные налоги, факторные доходы, трансферты, национальный доход, личный доход, располагаемый доход, национальное богатство, индексы цен, рыночная стоимость, материальные затраты, реальный и номинальный ВВП.

Вопросы для обсуждения

1. В чем принципиальные различия между СБНХ и СНС?
2. Чем обусловлено равенство общих доходов и расходов в рыночной экономике?
3. Почему показатель ВВП в открытой экономике не позволяет точно определить уровень благосостояния нации?
4. Может ли реальный размер ВВП быть ниже номинального?

Тема 9. Общее макроэкономическое равновесие: модель совокупного спроса и совокупного предложения

9.1 Понятие совокупного спроса. Его неценовые факторы

9.2 Понятие совокупного предложения. Его неценовые факторы

Кривая совокупного предложения

9.3 Краткосрочное и долгосрочное равновесие в модели «совокупный спрос – совокупное предложение»

Ключевые понятия

9.1 Понятие совокупного спроса. Его неценовые факторы

Анализ равновесия в макроэкономике отличается от рыночного равновесия. Методом агрегирования частные микропоказатели трансформируются в обобщенные, агрегированные макропоказатели: рыночный спрос – в совокупный спрос, рыночное предложение – в совокупное предложение, рыночное равновесие – в макроэкономическое равновесие.

Совокупный спрос – это сумма денежных расходов на конечные товары и услуги всех хозяйствующих субъектов национальной экономики.

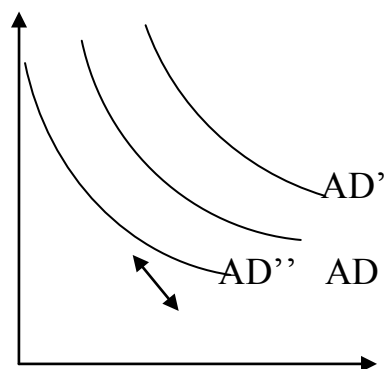
AD – агрегат, показывающий, какое количество товаров и услуг готовы приобрести основные макросубъекты при данном уровне цен.

Агрегированные макросубъекты: домашнее хозяйство, фирма, государство, заграница.

$$AD = C + I + G + X_n \quad (9.1)$$

где C – совокупный спрос домашнего хозяйства на товары и услуги; I – спрос на инвестиционные товары со стороны предпринимателей; G – спрос со стороны государства; X_n – спрос на отечественные товары со стороны других государств.

P' – ур.цен



$$AD = C + I + G + X_n$$

AD – совокупный спрос

Y – объем реального ВВП

Рисунок 9.1 – График совокупного спроса

Все факторы, оказывающие влияние на AD, можно сгруппировать в две группы:

– **ценовые** (определяют изменение объема AD и показываются скольжением вдоль графика).

1) Эффект процентной ставки

$\uparrow P \rightarrow \text{обесцен.} \rightarrow \uparrow D \text{ на деньги} \rightarrow \uparrow r \rightarrow I \downarrow, C \downarrow \rightarrow AD \downarrow$

2) Эффект богатства

$\uparrow P \rightarrow \text{обесцен. кассовых остатков} \rightarrow C \downarrow \rightarrow AD \downarrow$

3) Эффект импортных покупок

$\uparrow P \rightarrow \uparrow M \rightarrow \downarrow X \rightarrow \downarrow X_n \rightarrow AD \downarrow$

– **неценовые** (могут вызвать либо увеличение, либо уменьшение самого спроса). Такие изменения показываются право- или левосторонним смещением графика AD.

Различают следующие группы неценовых факторов:

– влияющие на изменение потребительских расходов (уровень благосостояния домашних хозяйств, ожидания потребителей, задолженность по кредитам, уровень индивидуальных налогов);

– изменяющие инвестиционные расходы (уровень процентной ставки, уровень налогообложения, изменение технологий);

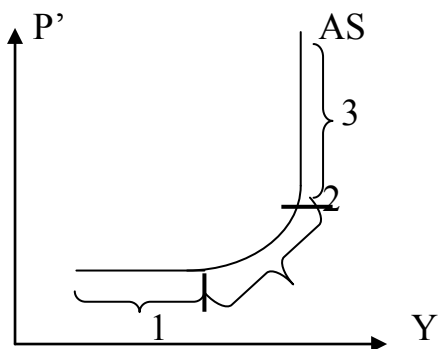
– влияющие на государственные расходы (политические решения, изменение внешних условий экономики);

– изменение чистого экспорта (изменение дохода разных стран, выступающих торговыми партнерами, изменение валютных курсов).

9.2 Понятие совокупного предложения. Его неценовые факторы. Кривая совокупного предложения

Совокупное предложение – масса конечного продукта, которая произведена хозяйствующими субъектами и предложена для продажи при сложившемся уровне цен.

AS – агрегированный показатель связи уровня реального объема производства при каждом возможном уровне цен. Связь между P и AS – прямая.



- 1) горизонтальный (кейнсианский)
- 2) восходящий (промежуточный)
- 3) вертикальный (классический)

Рисунок 9.2 – График совокупного предложения

1. *Кейнсианский*. Экономика функционирует ниже своих производственных возможностей. Неиспользуются ресурсы. Экономика производит ВВП (ВНП) ниже потенциально возможного уровня.

2. *Промежуточный*. Приближение к состоянию полной занятости. Происходит рост ВВП и рост уровня цен.

3. *Вертикальный*. Полная занятость. Дополнительный рост будет сопровождаться ростом уровня цен. Фирмы могут перераспределять ресурсы за счет уровня цен, что подстегивает инфляцию.

9.3 Краткосрочное и долгосрочное равновесие в модели «совокупный спрос – совокупное предложение»

Макроэкономическое равновесие – это такое состояние национальной экономики, при котором совокупный спрос равен совокупному предложению.

Макроэкономическое равновесие может изменяться под влиянием ценовых и неценовых факторов спроса и предложения и достигаться на любом из трех отрезков кривой AS.

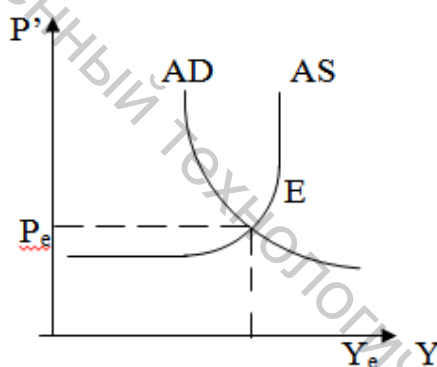


Рисунок 9.3 – График макроэкономического равновесия

Рассмотрим рост AD и его влияние на макроэкономическое равновесие.

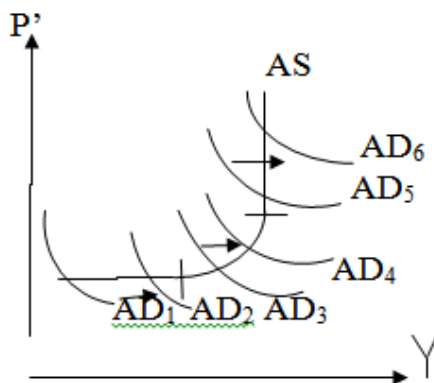


Рисунок 9.4 – График влияния изменения AD на макроэкономическое равновесие

$AD_1 \rightarrow AD_2 (P = const, Y \uparrow)$
 $AD_3 \rightarrow AD_4$ (одновременный рост цен реальных объемов производства)
 $AD_5 \rightarrow AD_6 (Y = const, P \uparrow)$

При $AD \downarrow$ при анализе макроэкономического равновесия следует учитывать эффект храповика.

Храповик – механизм, который позволяет крутить колесо вперед, а не назад.

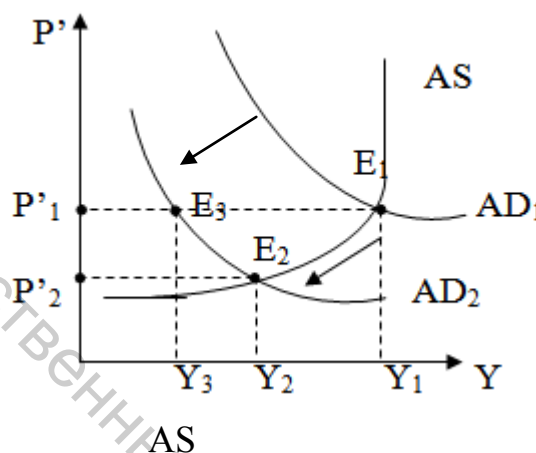


Рисунок 9.5 – Макроэкономическое равновесие с учетом эффекта храповика

При уменьшении спроса не происходит адекватного снижения уровня цен по ряду причин:

- 1) снижению цен препятствуют профсоюзы;
- 2) снижение цен проблематично в условиях монополизации производства;
- 3) в снижении цен не заинтересовано руководство фирмы.

Стагфляция – состояние экономики, при котором застой (стагнация) сочетается с развитием инфляции.

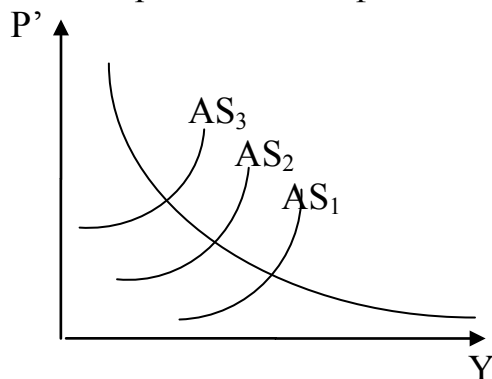


Рисунок 9.6 – График стагфляции

Стагфляция вызывается шоками предложений, т. е. быстрым снижением предложения, которое чаще всего вызывается ростом цен на мировых ресурсных рынках.

Ключевые понятия

Агрегирование, агрегат, макроэкономическое равновесие, совокупное предложение, отрезки совокупного предложения, неценовые факторы совокупного предложения, совокупный спрос, эффект процентной ставки, эффект богатства, эффект импортных закупок, неценовые факторы совокупного спроса, эффект «храповика», стагфляция, шоки предложения.

Вопросы для обсуждения

1. В чем отличие любого агрегированного показателя? Как он может быть получен?
2. Можно ли соотносить отрезки кривой совокупного предложения с динамикой и фазами экономического цикла?
3. Чем могут быть вызваны шоки предложения? Приведите примеры.

Тема 10. Макроэкономическая нестабильность

10.1 Циклический характер экономического развития и его причины. Фазы цикла

10.2 Безработица: типы, уровень, экономические издержки, закон Оукена

10.3 Инфляция, её определение и измерение, причины и формы инфляции

10.4 Проблемы макроэкономической нестабильности в Беларуси
Ключевые понятия

10.1 Циклический характер экономического развития и его причины. Фазы цикла

Экономический цикл – последовательная смена в экономике понижательных и повышательных тенденций развития, характеризующаяся колебаниями фактического уровня производства вокруг его потенциальной величины, достижимой в условиях полной занятости. Экономический (деловой) цикл – регулярные колебания уровней производства, инвестиций, занятости и доходов, продолжающиеся от 3 до 12 лет, относительно долгосрочного тренда. Тренд – долгосрочная динамика реального ВВП, исчисленная как средняя величина его колебаний в ходе экономических циклов. Чем выше эта динамика, тем под большим углом к оси абсцисс идет линия тренда. Экономический цикл содержит 4 основные фазы, две из которых – на понижательной волне тренда (спад, депрессия) и две – на повышательной (оживление, подъем).

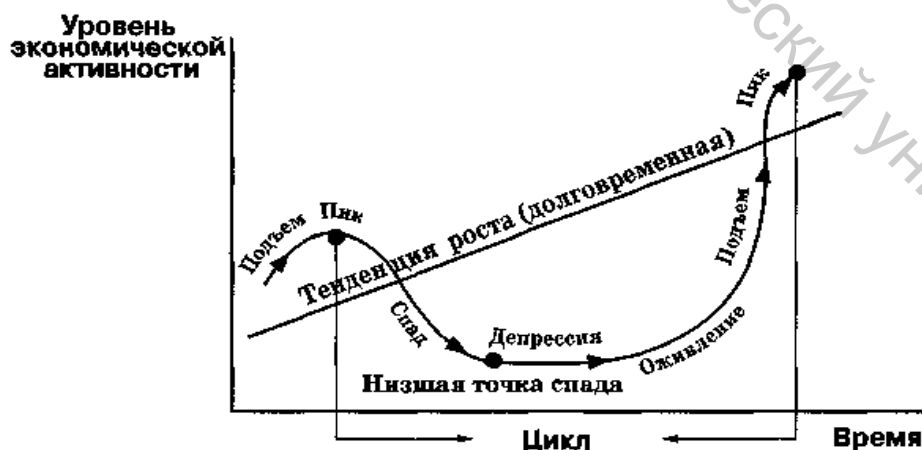


Рисунок 10.1 – Основные фазы экономического цикла

1 фаза. Спад (кризис). Характеризуется снижением темпов экономического роста, затовариванием продукции, банкротством, ростом безработицы, снижением доходов (особенно заработной платы). В кредитно-денежном секторе снижаются курсы акций, нарушаются кредитные отношения, повышается ставка банковского процента, растёт кредиторская задолженность.

2 фаза. Депрессия (подавленное состояние). Характеризуется приостановлением спада, экономика достигла дна спада; снижением цен, снижением процентных ставок, постепенным рассасыванием, уменьшением товарных запасов, т. е. появляются основания для оживления экономики на новой технико-технологической базе.

3 фаза. Оживление. Характеризуется расширением производства до предкризисного уровня: происходит рост цен, снижение безработицы, повышение спроса на судный капитал, рост ставок банковских процентов.

4 фаза. Подъём. Превышение объёмов производства предкризисного уровня; снижение безработицы, рост разгрузки производственных мощностей (до уровня полной занятости), повышение рентабельности производства, рост спроса на ссудный капитал, рост ставки ссудного процента.

Главный критерий классификации экономических циклов – их продолжительность. С этой точки зрения различают:

- Краткосрочные циклы (циклы Д. Китчина). Продолжительность их от нескольких месяцев до 2–3 лет. Вызываются колебаниями спроса и предложения товаров и услуг.

- Среднесрочные (циклы К. Жугляра). Продолжительность около 10 лет. Связаны с инвестициями в основной промышленный капитал.

- Долгосрочные (волны Н. Кондратьева – Й. Шумпетера). Продолжительность 40–60 лет. Связаны со сменой технологических способов производства, поколения работников, внедрением принципиальных инноваций в капитальные блага.

- Строительные циклы Кузнеца продолжаются 15–20 лет. Связаны с изменениями строительных технологий.

Различают два подхода к причинам возникновения циклов:

- экстернальные (объясняют циклы внешними причинами);
- интернальные (объясняют циклы внутренними причинами). Из них самые популярные:

- 1) денежные теории (рецессия – сжатие денег, экспансия – увеличение денег);

- 2) инновационные, т. е. нововведение новых технологий;

- 3) инвестиционные, т. е. повышение инвестиций, в экономике повышательная волна;

- 4) психологическая (психологическое состояние человека).

В современных условиях экономические циклы характеризуются следующими особенностями:

- снижается амплитуда циклических колебаний;
- сокращаются во времени фазы оживления и депрессии;
- размывается в целом циклический характер процесса воспроизводства;
- нарастает синхронность циклических колебаний во всех странах мира;
- современные циклы сопровождаются стагфляционными явлениями и структурными кризисами.

Государство препятствует спаду, осуществляя кредитно-денежную и бюджетно-налоговую политику. В период спада проводится политика дешевых денег и стимулирующая фискальная политика, а в период полной занятости, экономического подъема – политика дорогих денег и сдерживающая фискальная политика.

10.2 Безработица: типы, уровень, экономические издержки, закон Оукена

Всё население страны можно разделить на 2 части:

1. Экономически неактивное население (студенты, пенсионеры, занятые в домашнем хозяйстве).
2. Экономически активное население (занятые в общественном производстве, безработные).

Совокупная рабочая сила страны = занятые в общественном производстве + безработные.

По определению МОТ: безработный – лицо трудоспособного возраста, не имеющее работы, но пригодное к работе в настоящее время и активно ищущее её.

Для измерения уровня безработицы в стране используется формула

$$\text{Безработица} = \left(\frac{\text{число безработных}}{\text{совокупная рабочая сила}} \right) * 100\%. \quad (10.1)$$

Существует две методики определения уровня безработицы:

1. Методика МОТ: уровень безработицы вычисляется на основе выборочного обследования рабочей силы. Это показатель общей безработицы.
2. По факту регистрации в службе занятости, т. е. уровень регистрируемой безработицы.

Различают два подхода к объяснению причин безработицы:

– Подход неоклассиков: возможна лишь добровольная безработица, причина которой – несогласие с реально существующими ставками заработной платы.

– Подход кейнсианцев: возможна вынужденная безработица из-за недостаточности совокупного спроса в экономике.

По продолжительности различают 3 типа безработицы: **фрикционная**: от 1 до 3 месяцев, связана с поиском и ожиданием работы; **структурная**: вызывается изменением структуры спроса на рабочую силу из-за технологических изменений; **циклическая**: вызвана циклическими колебаниями в экономике и возникает при понижательной циклической волне. Циклическая безработица определяется как разница между фактическим уровнем безработицы и уровнем естественной безработицы. Естественная безработица есть сумма фрикционной и структурной безработицы.

Известны и другие типы безработицы:

– *добровольная* – есть люди, которые могут найти себе работу, но не хотят этого делать;

– *вынужденная* – люди, наоборот, могут и желают работать, но, по не зависящим от них обстоятельствам, не находят работы;

– *сезонная* обусловлена сезонными колебаниями производства в некоторых отраслях (сельское хозяйство, рыбные промыслы и др.);

– *региональная* характерна для отдельных регионов, имеющих демографические, этнические и другие особенности развития;

– *молодежная, женская* и другие виды безработицы, связанные с дискриминацией на рынке труда отдельных социальных групп.

Скрытая безработица представляет собой реально существующую, но напрямую незаметную и официально не регистрируемую избыточность применяемого труда.

Показатели безработицы могут быть уточнены при помощи:

– соотношения между всеми безработными и трудоспособным населением страны;

– соотношения между официально зарегистрированными безработными и экономически активной армией труда;

– продолжительности безработицы;

– удельного веса среди безработных женщин, молодежи и лиц с высшим образованием;

– безработицы в разрезе регионов;

– количества безработных, приходящихся на одно вакантное место.

В 1960 американский экономист Артур Оукен вывел закон, выражающий взаимосвязь между конъюнктурным снижением ВВП и уровнем циклической безработицы. Если ВВП снижается на 2–3 %, то безработица растёт на 1 %.

Помимо недопроизводства ВВП, безработица в обществе порождает негативный эффект в виде:

- 1) усиления напряжённости в доходной части бюджета страны (сокращение числа налогоплательщиков);
- 2) усиления напряжённости в расходной части бюджета;
- 3) нарастания явлений социальной патологии при долгосрочной безработице (свыше 5–6 лет).

10.3 Инфляция, её определение и измерение, причины и формы инфляции

Инфляция – сложное социально-экономическое явление, связанное с макроэкономической разбалансированностью и проявляющаяся в обесценивании денежной единицы и массовом росте цен на товары и услуги. Инфляция порождается диспропорциями воспроизводства в различных сферах рыночного хозяйства и оказывает воздействие на все стороны экономических отношений. Возникнув на денежном рынке, инфляция распространяется на рынки товаров и услуг, капиталов, труда, охватывая в итоге весь экономический механизм. Зарождаясь на базе дисбаланса совокупных спроса и предложения, который можно назвать первопричиной инфляции, в условиях развитых товарно-денежных отношений она проявляется ростом общего уровня цен при снижении покупательной способности денег.

$$M * V = P * Q, \quad (10.2)$$

где M – денежная масса; V – скорость обращения денег; P – уровень цен в экономике; Q – физический объём товаров и услуг; $M*V$ – показатель предложения денег; $P*Q$ – спрос на деньги в стране.

$$P = \frac{M*V}{Q}. \quad (10.3)$$

Измерить инфляцию можно с помощью двух показателей:

1. **Индекс потребительских цен** – отношение стоимости потребительской корзины данного года к стоимости потребительской корзины за базовый год.

2. **Темп инфляции** – отношение разности индекса потребительских цен данного года и индекса потребительских цен прошлого года к индексу цен прошлого года (в процентах).

Главными факторами инфляции являются:

– группа внутренних причин: бюджетный дефицит, способы финансирования бюджетного дефицита, рост военных расходов, кредитная экспансия, инфляционные ожидания, налоговая инфляция и др.;

– группа внешних причин: рост цен на энергоносители, внешние государственные займы, неконвертируемость национальной денежной единицы и др.

Различают следующие виды и формы инфляции:

1. По темпам роста цен на товары и услуги:

– ползучая, умеренная инфляция (до 10 % среднегодового роста цен в год), не представляет угрозы для экономики и даже может оказывать благотворное, стимулирующее воздействие на течение хозяйственной жизни;

– галопирующая (до 200 % роста цен в год);

– гиперинфляция (свыше 200 % в год), свидетельствует о крайнем расстройстве национальной экономики и носит разрушительный характер;

– суперинфляция (свыше 50 % роста цен в месяц).

2. По степени синхронности течения инфляционных процессов:

– сбалансированная инфляция, отличающаяся умеренным и одновременным ростом цен;

– несбалансированная инфляция, характеризующаяся неравномерным, скачкообразным ростом цен на некоторые товары и услуги.

3. По степени предсказуемости:

– ожидаемая инфляция, которая прогнозируется правительством и предчувствуется населением;

– непредвиденная инфляция (неожиданная), характеризующаяся непредвиденным и для правительства, и для населения скачком цен.

4. По масштабам:

– локальная инфляция;

– мировая инфляция.

5. По характеру протекания:

– открытая, т. е. выражаемая в виде роста цен на товары и услуги;

– подавленная, т. е. усиливается дефицит, растут размеры теневой экономики.

К основным формам открытой инфляции относятся инфляция со стороны спроса и инфляция со стороны предложения.

Инфляция со стороны спроса порождается избытком совокупного спроса по сравнению с совокупным предложением. Непосредственное участие в ее формировании принимают покупатели, поэтому ее еще называют *инфляцией покупателя*. Она может быть спровоцирована ростом денежной массы, частных инвестиций, госзакупок, ростом спроса из-за границы, а также увеличением скорости денежного обращения.

Инфляция со стороны предложения является следствием повышения уровня цен под воздействием роста издержек производства. Так что ее можно определить как *инфляцию со стороны издержек производства*. Инфляция издержек порождает спад производства, провоцирует снижение уровня занятости.

Причинами инфляции со стороны предложения являются не только рост издержек производства, но и увеличение прибыли, рост косвенных налогов и активов. Изучение моделей инфляции со стороны спроса и со стороны предложения показывает, что в *первом случае* существенный рост цен наблюдается лишь в длительном периоде, а в коротком интервале возрастающий спрос, как правило, сопровождается одновременным повышением цен, увеличением занятости и расширением производства. *Во втором случае* повышение цен всегда сопровождается падением производства и доходов.

В чистом виде инфляция спроса и инфляция предложения практически не встречаются, они переплетаются и чередуются друг с другом.

Последствия инфляции тяжелы для всех экономических субъектов, для экономики в целом.

1. Для производителей инфляция чревата:

- уменьшением доходов;
- затовариванием, т. е. работой на склад;
- кризисом взаимных платежей;
- ростом кредиторской задолженности;
- устареванием оборудования.

2. Для населения:

- снижением реальных доходов населения;
- расслоением общества;
- снижением стимулов к росту производительности труда;
- задержками в выплате заработной платы;
- обесценением сбережений.

Антиинфляционная политика государства предполагает как быстрые действия, призванные дать быстрый оздоравливающий эффект в экономике, так и долгосрочные, стратегические усилия государства, нацеленные на подавление причин, вызвавших инфляционное повышение цен в экономике.

1. Быстрые, тактические действия:

- стимулирование импорта;
- возмездная приватизация;
- формирование новых рынков;
- повышение процентных ставок;
- денежные конфискации;
- замораживание доходов и банковских счетов.

2. Стратегические действия:

- снижение кредитно-денежной эмиссии;
- жёсткая кредитно-денежная политика (политика дорогих денег);
- снижение инфляционного ожидания за счёт укрепления рыночных механизмов;
- демонополизация экономики и т. д.

10.4 Проблемы макроэкономической нестабильности в Беларуси

Выделяют несколько этапов в развитии белорусской экономики в постсоветский период:

1 этап. 1991–1995 – период системного (трансформационного спада). Причины спада: разрушение административно-командной системы и становление развития рыночной экономики. Так, в соотношении с предкризисным 1990 г. объем промышленного производства в 1995 г. упал до 61 %, производство потребительских товаров до 60 % и ВВП – до 65 %. Рост цен составил более чем 28 тысяч раз.

2 этап. 1996–2002 гг. – период восстановительного роста и оживления с 1996 г. Впервые (за 10 лет) достигнут самый низкий уровень инфляции (193 %), прекращён спад производства, достигнута положительная динамика всех макроэкономических показателей. Однако ВВП в 2000 г. составлял лишь 89 % от уровня 1990 года, а инвестиции – 52 %. Только в 2003 г. ВВП составил 100 % от уровня 1990 г. В 1999 г. на 6 % был превышен объем предкризисного 1990 г. по производству потребительских товаров. Объем промышленной продукции уровня 1990 г. был достигнут в 2000 г., а к 2003 г. превышен на 19 %. В 2003 г. страна вышла на предкризисный уровень по ВВП и даже превзошла его на 4 %. Снижение инфляционного напряжения характеризовалось уменьшением индекса потребительских цен за 10-летний период более чем на порядок – с 2096,5 % в 1993 г. до 125,4 % в 2003 г. Положительная динамика результативности функционирования экономики предопределила рост доходов населения. Достаточно сказать, что индекс реальной начисленной заработной платы работающих в экономике в 2003 г. достиг отметки 137 % по отношению к базисному 1990 г.

3 этап. 2003–2009 гг. – период макроэкономической стабилизации. Проводится жёсткая кредитно-денежная политика, в результате которой в 2006 г. инфляция снизилась до умеренной, бюджетный дефицит составляет 3 % ВВП (в 1999 г. – 17 %), безработица по оценкам МОТ составила 6–7 %, темпы экономического роста ежегодно держатся на уровне 10 % в год. Достигнут положительный уровень реальных процентных ставок. Экономика Республики Беларусь в 2003 г. прошла фазу

оживления и вышла на начальный этап фазы экономического подъема. В последующие годы положительные тенденции продолжали набирать обороты. Так, ВВП за 2004 г. вырос на 11,0 %, инфляция снизилась до 14,4 %, а официально зарегистрированный уровень безработицы упал до 1,9 % от экономически активного населения. В 2010 г. рост ВВП достиг 11,6 %, инфляция снизилась до 12,1 %, а безработица – до 0,9 %.

4 этап. 2010–2017 гг. – воздействие на экономику страны мировой рецессии, снижение темпов экономического роста, увеличение безработицы, снижение промышленного производства, снижение реальных доходов населения.

В белорусской экономике до сих пор не устранены сдерживающие факторы развития:

- 1) остаётся низкой конкурентоспособность производимой продукции, низок удельный вес продукции высокого технологического уклада;
- 2) высок уровень износа производственных фондов, занятых в экономике (более 80 % физически и морально устаревшего оборудования в отдельных производствах), низки коэффициенты обновляемости оборудования на отдельных предприятиях;
- 3) продолжается снижение, начиная с 2007 г., численности населения республики в трудоспособном возрасте.

Если к анализу постперестроечного периода развития белорусской экономики подходить лишь с точки зрения закономерностей течения экономического (делового) цикла, то в перспективе можно было бы ожидать довольно значительного экономического роста. Однако реальность такова, что страна преодолевает не столько экономический кризис в его классическом понимании, сколько трансформационный, системный кризис, связанный с переходом от административно-командной экономики к социально ориентированной рыночной экономике. Глубина и острота макроэкономической нестабильности в этой ситуации обусловлена системой факторов не только чисто экономических, но и демографических, политических, социологических, этических и даже психологических. Следовательно, необходимо учитывать, что положительные сдвиги в экономике страны были достигнуты в значительной мере за счет улучшения организации производства, усиления степени жесткости государственного макроэкономического регулирования, всестороннего использования экстенсивных факторов экономического роста, на сегодняшний день во многом себя исчерпавших.

Ключевые понятия

Экономический цикл, подъем, спад, кризис, депрессия, оживление, безработица, причины безработицы, виды экономических циклов,

закон Оукена, инфляция, причины и последствия инфляции, классификации инфляции.

Вопросы для обсуждения

1. Каковы условия равенства количества ищущих работу количеству свободных рабочих мест?
2. Вы согласны, что безработица содержит и некоторый положительный заряд?
3. Приведите примеры, когда «движущими силами» инфляции выступают государство, профсоюзы, предприятия, домашние хозяйства, заграница.

Тема 11. Денежный рынок. Денежно-кредитная система

11.1 Сущность и функции денег

11.2 Денежный рынок: спрос на деньги, денежное предложение, равновесие

11.3 Структура денежно-кредитной системы. Центральный и коммерческие банки. Особенности денежно-кредитной системы в Республике Беларусь

11.4 Инструменты и виды кредитно-денежной политики государства

Ключевые понятия

11.1 Сущность и функции денег

Деньги как явление экономической жизни имеют давнюю историю. В экономической теории принято различать два исторических подхода к категории денег:

- **рационалистический**. Этот подход восходит еще к Аристотелю, который считал, что деньги возникли в результате соглашения людей для того, чтобы сделать соизмеримыми различные блага и облегчить экономический обмен. В этом подходе подчеркивается субъективная природа денег, т. е. что в качестве денег могут использоваться только те средства, которые признаются таковыми в том или ином обществе;

- **эволюционный**. В соответствии с этим подходом, которого придерживался, например, А. Смит, деньги возникли независимо от воли людей в результате развития товарного производства и разделения труда. В этом подходе подчеркивается объективная природа денег, т. е. что появление денег связано с объективными процессами и не зависит от людей.

В 20 веке в организации денежного обращения и самих деньгах произошли существенные изменения. В связи с этим возникли и новые теоретические подходы к категории денег. Среди них можно выделить два основных:

- **функциональный (монетаристский)**. Этот подход выражается формулой «деньги – это все то, что выполняет функции денег». В соответствии с этим подходом важным условием стабильности денежной системы является отсутствие значительной денежной эмиссии (выпуск денег). Представителем этого подхода является М. Фридман – известный представитель школы монетаризма;

- **кредитный (кейнсианский)**. Представители данного подхода акцентировали внимание на том, что современные деньги связаны не с определенным «денежным товаром» (каковым долгое время являлось золото), а появляются в процессе кредитно-депозитной деятельности

банков. Представителями этого подхода являются: Дж. М. Кейнс, Й. Шумпетер, Ф. Лутц и др.

Функциональный и кредитный подходы к категориям денег отражают то, что:

- современные деньги не основаны на определенном «эталонном товаре»;

- деньги возникают в ходе эмиссионной деятельности центрального банка и всей банковской системы;

- чрезмерная денежная эмиссия центрального банка (это особенно подчеркивается монетаристской концепцией) может привести к дестабилизации системы денежного обращения и экономики в целом.

Поэтому современные деньги часто называют «неразменными кредитными деньгами».

К **функциям денег** относятся следующие:

- 1) *мера стоимости*. Она выражается в способности денежной единицы служить эталонной единицей для измерения цен товаров и услуг, стоимости активов, величины доходов и затрат. Благодаря этой функции становится возможным учет и сравнение издержек, доходов, активов и долгов;

- 2) деньги служат *средством обращения*. Это означает, что они используются для покупки и продажи товаров, услуг, недвижимости и т. д. Благодаря этой функции становится возможным заменить бартерный (натуральный) обмен товарным, что значительно снижает издержки обмена и решает множество информационных проблем;

- 3) функция *средства платежа*, т. е. погашения обязательств. Покупая товар, покупатель может заплатить чеками или выписать вексель (конечно, если продавец согласится на это). В первом случае продавец предъявит чек к оплате в банк, во втором – товар продается в кредит. При наступлении срока платежа продавец получит деньги. Кроме того, деньги выполняют функцию средства платежа и вне сферы товарного обращения: при выплате заработной платы, погашении займов, уплате налогов, штрафов и т. д.;

- 4) *средство накопления и сбережения (образования сокровищ)*. Эту функцию могут выполнять только полноценные деньги (всеобщим эквивалентом стоимости являются золото и серебро) и реальные деньги. Здесь следует отметить, что функцию накопления выполняют бумажные деньги, в то время как функцию образования сокровищ – только полноценные деньги (золотые и серебряные монеты, слитки серебра и золота, ювелирные изделия из этих металлов и др.). Поскольку полноценные деньги сохраняются длительное время и в любой момент могут быть превращены в товар, товаровладельцы нередко продают товары с целью накопления денег, превращаясь таким образом в хранителей сокровищ. Функция денег как средства накопления и образования сокровищ играет немаловажную роль в регулировании денежного обращения:

при сокращении товарооборота деньги уходят в накопления, обеспечивая тождество между массой выпущенных товаров и количеством денег в обращении, а при увеличении товарооборота – выходят из тайников, поглощая излишки товарной массы;

5) функция *мировых денег*, т. е. способность денег участвовать в международных расчетах за товары и услуги. Исторически и логически эта функция опирается на все предыдущие функции. В своей функции, реализуемой на мировом рынке, деньги выполняют тройное назначение: во-первых, являются всеобщим средством платежа, когда переходят из одной страны в другую в порядке погашения долговых обязательств; во-вторых, служат всеобщим покупательским средством, когда ими оплачиваются товары, купленные за наличный расчет в других странах; в-третьих, выступают как всеобщее воплощение общественного богатства, когда оседают в хранилищах в виде золотых запасов.

В настоящее время на мировом рынке золото в качестве платежного и покупательского средства практически не используется. Вместо него функционируют валюты ведущих капиталистических государств: доллар США, японская иена и др., а также международные счетные единицы: СДР (специальные права заимствования) и евро.

В процессе товарного обмена возникли различные **виды денег**:

– **товарные (примитивные) деньги** – деньги в виде определенных стоимостей, получивших распространение в рамках той или иной территории.

В процессе исторической эволюции товарного обращения форму эквивалента принимали самые разные товары. Для того, чтобы некий предмет мог функционировать в качестве денег, его всюду должны принимать, а также использовать для оплаты товаров и услуг. Для превращения товара в деньги необходимо:

а) общее признание данного факта как покупателем, так и продавцом. Оба субъекта не могут отказаться при обмене своих ценностей на данный товар-деньги;

б) наличие особых физических свойств у товара-денег, пригодных для постоянного обмена;

в) длительное выполнение товаром-деньгами роли всеобщего эквивалента.

Начиная с античных времен товарные деньги выступали средством обмена. Привилегированное положение занимали товары, которые служили наиболее важными предметами обмена – предметы (товары) первой необходимости, украшения. Использовались, например, меха, табак, перец, зерно, соль, слоновая кость, кофе, рыба, чай и др. Товары-деньги должны были отвечать двум основным требованиям: быть достаточно распространенными и обладать относительно высокой и постоянной ценностью. Как правило, первоначально роль денег на одном и том же рынке играли одновременно несколько товарных видов. Обла-

дая неодинаковыми стоимостями, они выступали как платежные единицы различных достоинств. Все эти деньги не могли в полной мере удовлетворить растущие запросы рыночного обращения;

– **металлические деньги.** Роль денег начинают выполнять металлы: железо и олово, свинец и медь, серебро и золото. Совершился переход от товарных денег к металлическим в виде слитков или самых различных изделий из металлов, а впоследствии – в виде монет. При этом, если в роли денег выступали два металла, то говорили о *биметаллических деньгах*, а когда использовался в качестве денежного материала один металл, то говорили о *монометаллических деньгах*. Появление монеты представляет собой важнейший этап в формировании видов денег. Появление монеты относят к 7 веку до н. э. Основными металлами, использовавшимися для изготовления монет, стали золото, серебро, медь и бронза. Первые золотые монеты приписываются индийскому царю Гигесу (7 век до н.э.). Первым изобразил свой профиль на монете Александр Македонский.

Еще в 19 и начале 20 века широко применялись наличные деньги в виде золотых монет. Золото выдвинулось на роль эквивалентного товара в силу его особых качеств:

– однородность и равнокачественность: одна единица денег не отличается от другой;

– прочность и сохраняемость: денежный товар обладает постоянной стоимостью, не слишком зависящей от внешних факторов (например, погоды); не ржавеет, как железо, не покрывается зеленоватым окислом, как медь, не темнеет, как серебро (эти свойства дали основание называть его благородным металлом);

– делимость: предшествующие товарные деньги не могли делиться на доли и сохранять высокую стоимость в своей частице – доле, а у золота даже в небольшом весе и объеме такое свойство есть, это драгоценный металл;

– компактность, портативность, легкость перемещения с места на место, с одного рынка на другой;

– мягкость, пластичность, хорошая ковкость;

– эстетическая привлекательность.

Взросшие требования рынка вызвали рост потребности в деньгах. Добыча золота отставала от этого роста, и запасы золота оказались ограниченными. Кроме того, денежное обращение, основанное на обороте полноценных денег, требовало значительных издержек, было дорогим. И во всем мире постепенно стали применять денежные знаки из бумаги (бумажные деньги, кредитные деньги). Фактически бумажные деньги возникли из самого процесса обращения металлических денег – в результате отделения обозначенного на них номинала от реального веса. Это происходило по мере стирания, износа монет, выпуска госу-

дарством неполноценных монет с принудительным курсом их обращения. При переходе от применения полноценных денег к бумажным денежным знакам предусматривался режим соизмерения денежных билетов с золотом, устанавливались золотые паритеты валют. Однако в дальнейшем роль золота существенно изменилась под влиянием демонетизации – процесса постепенной утраты им денежных функций. Демонетизация золота была юридически завершена в 1976–1978 гг., что закреплено Ямайской валютной реформой и уставом Международного валютного фонда. Вместе с тем золото сохраняет за собой важную роль в экономическом обороте в качестве чрезвычайных мировых денег, применяется для обеспечения международных кредитов, служит материалом для выпуска монет (коллекционных), является воплощением общественного богатства. Объем золотовалютных запасов отражает валютно-финансовые позиции страны и выступает одним из показателей ее кредитоспособности. 1971 год – последний акт обмена денег на золото;

– **бумажные деньги** (*казначейские билеты*) – знаки стоимости, замещающие в обращении полноценные деньги. Они наделены принудительным курсом, неразменностью на золото и выпускаются обычно государством (как правило, казначейством) для покрытия своих расходов. Возможность их появления обусловлена мимолетным характером обращения. Как известно, на бумажные деньги налагалось изначально обязательное требование конвертации в некоторое количество драгоценного металла. Затем бумажные деньги преобразовались в неразменные деньги. Первые бумажные деньги появились в 13 веке (1260–1263 гг.) в Китае, а в России – при Екатерине II (1769 г.) в виде ассигнаций. Бумажные деньги почти неизбежно связаны с инфляцией, они неустойчивы, так как их выпуск обусловлен не только реальными потребностями оборота в деньгах, но и непроизводительными расходами;

– **кредитные деньги** – вид денег, порожденный развитыми кредитными отношениями, основа современного платежно-расчетного механизма. Их можно определить как кредитный знак стоимости, с помощью которого осуществляется функция денег как средства платежа. Различают кредитные деньги, выпускаемые центральным банком и эмитируемые коммерческими банками. Основные виды кредитных денег или кредитных орудий обращения: банкнота, вексель, чек, кредитная карточка. Кредитные деньги отличаются от бумажных по следующим направлениям:

- по эмитенту: кредитные деньги выпускаются банками, бумажные – государственными казначействами или банками;
- по обеспечению: кредитные деньги обеспечены реальными товарно-материальными ценностями, валютными резервами, бумажные такого обеспечения могут не иметь;

- по цели эмиссии: кредитные деньги выпускаются в порядке кредитования, бумажные – для покрытия государственных расходов (дефицита бюджета);

- по особенностям обращения: бумажные деньги в процессе обращения обесцениваются и возвращаются в банки с реально меньшей покупательной способностью; кредитные деньги более устойчивы, хотя в процессе их оборота реалии экономической жизни могут также привести к их частичному обесценению. В этом случае они приближаются к бумажным деньгам, так же, как они наделяются принудительным курсом обращения, но сохраняют при этом кредитную основу.

В рамках кредитных денег есть электронные и счетные 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.

К достоинствам электронных денег относят: упрощение расчетов, сохранность денежных средств, защищенность от случайных потерь, высокий шанс получить при необходимости кредит и др. Однако электронные деньги не обладают официальным статусом законного платежного средства на территории государства. В случае банкротства их эмитентов (коммерческих банков и др.) владельцы соответствующих карт могут остаться без средств. Карточкой погашаются разовые операции (получение зарплаты, оплата товаров), она не обращается как наличные деньги. Важная особенность наличных денег – их анонимность. Использование электронных денег невозможно без информационного обмена между отправляющими и принимающими устройствами, хранения записей, идентификации плательщика. В таких условиях сохранить полную анонимность сложно.

Помимо денежного безналичного и наличного оборота, в хозяйственной практике выделяются и *счетные деньги*, которые не совершают оборота, но используются при проведении взаимных расчетов (клиринг, бартер).

Таким образом, классификацию видов денег можно провести по разным признакам:

- 1) по сущности и содержанию: полноценные, бумажные, кредитные;
- 2) по материально-вещественному содержанию: товарные, бумажные, металлические, электронные;
- 3) по эмитенту: казначейские, банковские;
- 4) по форме существования: наличные, безналичные;
- 5) по сфере, территории обращения: национальные, коллективные, групповые (евро), международные (СДР);
- 6) по купюрности (по номиналу денежных знаков).

При этом в современном обращении на долю наличных денег приходится 25 % денежного обращения, а на долю безналичных – 75 %.

Для измерения современной денежной массы, т. е. количества денег в обращении, используют денежные агрегаты. **Денежные агрегаты** – это части современных денежных средств, которые применяются для обращения и объединяют разные долговые обязательства в зависимости от степени и характера их ликвидности.

В республике Беларусь существует свой подход к построению денежных агрегатов. У нас выделяют следующие денежные агрегаты: M_0 , M_1 , M_2 , M_3 .

M_0 включает наличные деньги в обороте, в том числе на руках у населения и в кассах субъектов хозяйствования.

M_1 включает M_0 плюс средства на депозитах до востребования (это текущие и расчетные счета, карт-счета и т. д.). Иногда M_1 называют «быстрыми деньгами», т. к. сюда входят деньги, которые могут использоваться их владельцами без ограничений.

M_2 включает M_1 плюс срочные депозиты в белорусских рублях и плюс ценные бумаги банков в белорусских рублях. Этот агрегат часто называют *совокупной денежной массой в национальной валюте*.

M_3 включает M_2 плюс срочные депозиты в иностранной валюте и плюс ценные бумаги банков в иностранной валюте. Этот агрегат называют «*совокупная денежная масса*».

Современные деньги называют «квази-деньги» (от латинского quasi – как будто, почти). Речь идет о денежных средствах на срочных счетах, сберегательных вкладах в коммерческих банках, других кредитно-финансовых учреждениях, депозитных сертификатах, акциях инвестиционных фондов, которые вкладывают средства только в краткосрочные денежные обязательства и т. п. Это лишь подобие денег, так как их нельзя непосредственно использовать как покупательное и платежное средство. В современных условиях квази-деньги являются основным и наиболее динамичным компонентом денежных агрегатов.

От современных денег требуется, чтобы за каждым денежным знаком стоял реально созданный продукт, т. е. денег должно быть столько, сколько необходимо для товарного обращения (сколько произведено товаров). Правилom, определяющим необходимое количество денег, является уравнение Фишера (уравнение обмена):

$$M * V = P * Q, \quad (11.1)$$

где M – денежная масса; V – скорость обращения денег; P – уровень цен; Q – реальный объем производства (ВВП страны).

11.2 Денежный рынок: спрос на деньги, денежное предложение, равновесие

Процесс функционирования денег создал специфический вид рынка – денежный. Его появление обусловлено тем, что потребности людей очень часто превышают их платежеспособный спрос в определенный момент времени.

Денежный рынок охватывает сферу свободных денежных средств, передаваемых в кредит через систему институтов, обеспечивающих взаимодействие предложения и спроса на деньги, т. е. это рынок, на котором покупается и продается особый товар – деньги.

Элементы денежного рынка:

- предложение денег (S_m);
- спрос на деньги (D_m);
- цена денег, или ставка ссудного процента (r).

Предложение денег – это общее количество имеющихся в стране как наличных, так и безналичных денег. Предложение денег осуществляет государство в лице центрального банка (в нашей стране – Национальный банк РБ), при этом эмиссия денег осуществляется исходя из состояния экономики, предложение денег фиксировано на определенный период и не зависит от уровня процентной ставки.

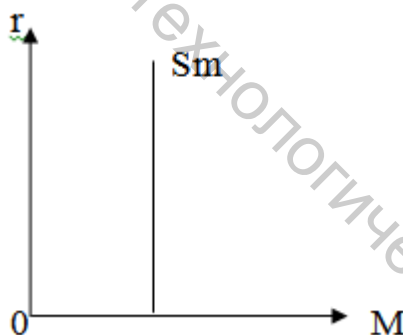


Рисунок 11.1 – График функции предложения денег (r – ставка процента; M – количество денег)

Формально предложение денег – это компетенция центрального банка, но фактически центральный банк может непосредственно регулировать лишь денежный агрегат M_1 , а это не более 25 % денег в стране. Другие компоненты денежной массы центральный банк регулирует косвенно, путем создания банковских резервов.

Банковские резервы – это требования коммерческих банков к главному или центральному банку страны.

Способность коммерческих банков к кредитованию обеспечивает в экономике *мультипликационный эффект*. Денежный мультиплика-

тор (множитель) показывает, как изменится денежное предложение при росте денежной базы на одну единицу. В свою очередь, денежная база – это сумма наличных денег в обращении и в резервах коммерческих банков. Таким образом, центральный банк может контролировать предложение денег на величину денежной массы, воздействуя на денежную базу через мультипликационный эффект. Если в банке появился 1 рубль на депозите, то через мультипликацию произойдет увеличение на 10 рублей или, наоборот, сужение – при том, когда мы забираем, например, 1 рубль.

Денежный мультипликатор есть величина, обратная норме обязательных резервов (R).

$$\rho = \frac{1}{R}. \quad (11.2)$$

Невозможность центрального банка полностью контролировать предложение денег в стране связана со следующим:

- коммерческие банки сами определяют величину избыточных резервов;
- коммерческие банки самостоятельны в определении объемов кредитов;
- центральный банк не может полностью контролировать поведение населения.

Таким образом, для определения максимального количества новых денег на текущих счетах необходимо избыточные резервы банков умножить на денежный мультипликатор.

Центральный банк ответственен за кредитно-денежную эмиссию, но не может контролировать все деньги. Например, взять денежный агрегат M_3 . Наш банк не эмиссирует иностранную валюту и не может диктовать в чем (в какой валюте) нам хранить деньги в банках. В любой стране обеспечить грамотно предложение денег очень трудно.

Спрос на деньги – это те денежные средства, которые востребованы макросубъектами (государством, фирмой, домашним хозяйством, за границей).

Спрос на деньги обусловлен двумя главными функциями денег:

- **как средства обращения.** В этом случае объясняют спрос на деньги для сделок (*транзакционный спрос на деньги*) Dm_1 . Транзакционный спрос на деньги не зависит от ставки процента (r) и пропорционален номинальному ВВП страны. Если номинальный ВВП увеличивается, то необходимо больше денег для сделок.

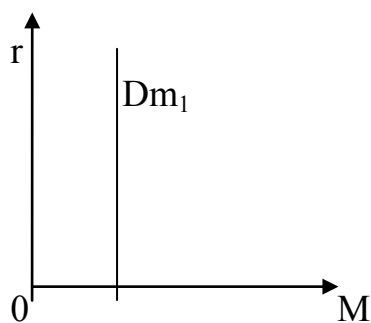


Рисунок 11.2 – Транзакционный спрос на деньги

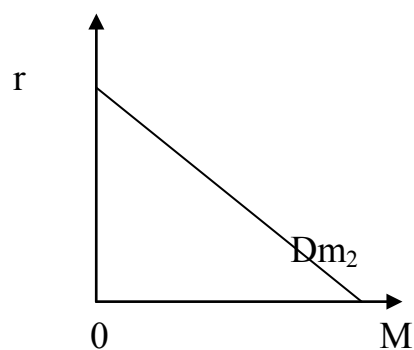


Рисунок 11.3 – Спрос на деньги со стороны активов

— **как средства накопления и сбережения.** В этом случае имеет место спрос на деньги со стороны активов как средств сохранения богатства, которые формируют второй вид спроса на деньги со стороны активов – Dm_2 .

Нисходящий вид линии Dm_2 связан с выбором формы сбережений, т. е. сберегать в наличной форме или в виде ценных бумаг (облигаций), обеспечивающих доход в виде процента. Выбор формы сбережения зависит от уровня процентной ставки. Например, чем выше ставка процента, тем больше спрос на ценные бумаги и меньше спрос на наличные деньги, и наоборот.

Суммарный или общий спрос на деньги – это сумма транзакционного спроса на деньги и спроса на деньги со стороны активов. И в общем виде на денежном рынке спрос на деньги может быть представлен:

$$D_m = D_{m_1} + D_{m_2}. \quad (11.3)$$

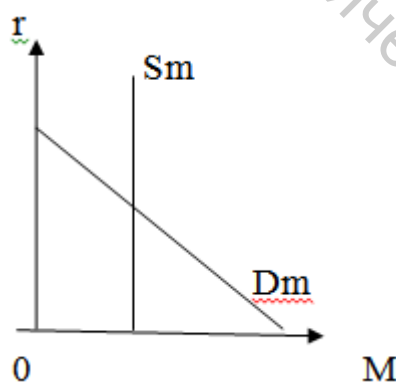


Рисунок 11.4 – Кривые спроса и предложения денег

В экономической теории по-разному рассматривается спрос на деньги. Существует три теории:

1. Количественная теория денег:

$$M * V = P * Q. \quad (11.4)$$

$$M = \frac{P * Q}{V}. \quad (11.5)$$

То есть спрос на деньги зависит от трех элементов: V – скорость обращения денег, P – уровень цен, Q – реальный объем производства. В принципе, $P * Q = \text{ВВП}$, т. е. спрос на деньги прямо пропорционален ВВП и обратно пропорционален V – скорости обращения денег. А скорость обращения денег ЦБ определяет с помощью n – числа оборотов денежных средств до момента их возвращения в банк.

2. **Кейнсианская теория.** Спрос на деньги связан с предпочтением ликвидности. Имеются три мотива:

- транзакционный мотив, т. е. деньги нужны для платежа, сделок;
- мотив предосторожности, т. е. люди желают иметь деньги на будущее;
- спекулятивный мотив, т. е. деньги в форме облигаций, которые приносят доход в виде процента.

3. **Портфельная теория (монетаристская).** Особенность этой теории заключается в том, что D_m – есть функция трех компонентов:

$$M = f(Y, r, \pi), \quad (11.6)$$

где Y – номинальный национальный доход; r – ожидаемая процентная ставка; π – ожидаемый темп инфляции.

Теория называется «портфельной», т. к. наш спрос на деньги – это формирование активов денег, от которых мы можем получить некоторые доходы.

Равновесие на денежном рынке устанавливается тогда, когда спрос на деньги равен предложению денег.

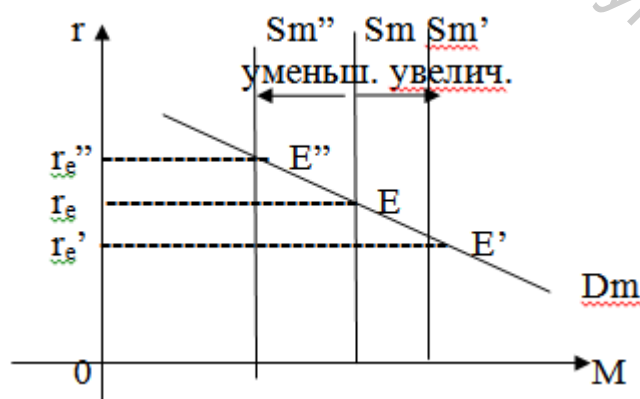


Рисунок 11.5 – Изменение равновесия при изменении денежного предложения

Равновесие на денежном рынке может изменяться:

– при увеличении или уменьшении предложения денег. Если центральный банк считает нужным увеличить предложение денег, то мы связываем это с мягкой кредитно-денежной политикой. Это повлияет на снижение цены, т. е. снижение процентной ставки, следовательно, кредиты и займы стали более доступными.

Жесткая кредитно-денежная политика состоит в том, что Центральный банк сокращает реальное денежное предложение, что выражается сдвигом графика S_m влево.

– при изменении спроса на деньги, т. е. при том же количестве предложения на деньги, ставка процента будет меняться в том же направлении, что и спрос на деньги.

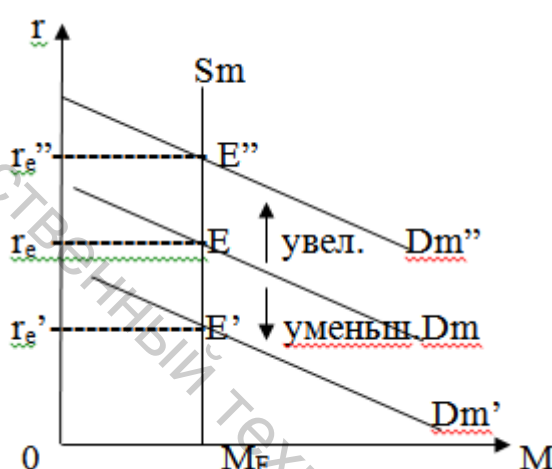


Рисунок 11.6 – Изменение равновесия при изменении спроса на деньги

11.3 Структура денежно-кредитной системы. Центральный и коммерческие банки. Особенности денежно-кредитной системы в Республике Беларусь

Банковская система страны – это совокупность банков и банковских институтов, выполняющих свойственные им свойства. В самом общем виде банковская система может быть построена как одноуровневая (характерна для стран с плановой экономикой), так и двухуровневая (характерна для стран с рыночной экономикой). Современная банковская система двухуровневая. Первый уровень – это Центральный банк, второй – система коммерческих банков. Центральный банк – это главный банк страны. Например, в США он называется Федеральная резервная система (ФРС), в Великобритании – Банк Англии, в Беларуси – Национальный банк Республики Беларусь и т. п. Второй уровень образуют коммерческие банки (частные и государственные). Эта система

действует в РБ с 1990 года. Денежно-кредитная система Республики Беларусь является системой открытого рыночного типа.

В Республике Беларусь могут создаваться универсальные банки, имеющие лицензию на осуществление всех видов банковских операций, а также специализированные банки, деятельность которых направлена на осуществление отдельных банковских операций. Особенности функционирования специализированных (сберегательных, инвестиционных, ипотечных и др. банков) определяются отдельным законодательством.

К небанковским кредитным учреждениям (СФКИ) относятся: фонды (инвестиционные, пенсионные и др.); компании (страховые, инвестиционные); финансовые компании (ссудо-сберегательные ассоциации, кредитные союзы); ломбарды, т. е. все организации, выполняющие функции посредников в кредите.



Рисунок 11.7 – Структура кредитно-банковской системы

Главный эмиссионный центр страны, т. е. Центральный банк, выполняет ряд особенных **функций**:

- ЦБ имеет исключительное право на эмиссию денежных единиц страны и изъятие из обращения денежных знаков;
- проведение единой кредитно-денежной политики в стране. Для этого ЦБ страны проводит политику учетной ставки, т. е. рефинансирования – выдачи Центральным банком кредитов коммерческим банкам;
- ЦБ устанавливает обязательные нормативы деятельности коммерческих банков;
- осуществляет операции на открытом рынке ценных бумаг, т. е. их покупку и продажу;

- покупка и продажа иностранной валюты, связанная с регулированием курса национальной денежной единицы;
- расчетное и кассовое обслуживание государства, коммерческих банков, иногда, в порядке исключения, отдельных фирм, предприятий;
- определяет порядок формирования и расходования страховых и резервных фондов страны.

Коммерческие банки являются частными организациями, которые имеют законное право привлекать свободные денежные средства и выдавать кредиты с целью получения прибыли. Основную часть дохода коммерческого банка составляет разница между процентами по кредитам и процентами по депозитам (вкладам). Дополнительными источниками доходов банка могут быть комиссионные по предоставлению различного вида услуг (трастовые, трансфертные и др.) и доходы по ценным бумагам.

Коммерческие банки выполняют два типа операций:

1. Пассивные – это операции по аккумуляции временно свободных денежных средств для создания резервной базы, для последующего осуществления активных операций.

Главные пассивные операции:

- депозиты до востребования;
- срочные депозиты;
- сберегательные депозиты;
- операции с депозитными сертификатами;

2. Активные предполагают использование накопленных резервов для формирования доходов банковских институтов.

Главные виды активных операций:

- ссудные (выдача ссуд и кредитов);
- инвестиционные (покупка ценных бумаг для инвестирования различных отраслей экономики);
- депозитные операции – это операции кредитных учреждений по привлечению денежных средств во вклады и их размещению (открытие корреспондентских или расчетных счетов в ЦБ и других полномочных банках).

Банки осуществляют и другие виды активных операций:

1. Расчетные операции – это операции, связанные с осуществлением банками расчетов и переводов по поручению клиентуры.

2. Валютные операции – это сделки с валютными ценностями и операции связанные с переходом права собственности на валютные ценности, использованием в качестве платежа иностранной валюты при

осуществлении внешнеэкономической деятельности, ввозом (пересылкой) из-за границы и вывозом (пересылкой) за границу валютных ценностей, а также осуществлением международных денежных переводов.

3. *Кассовые операции* – это операции по кассовому обслуживанию хозяйства и населения.

4. *Фондовые операции* – это операции банков с ценными бумагами. Фондовые операции являются инвестиционными операциями.

5. *Лизинговые операции* – это сделки, при которых одна сторона (лизингодатель) по поручению другой стороны (пользователя) вступает в соглашение по приобретению имущества с третьей стороной (производителем) на условиях, одобренных пользователем, поскольку они затрагивают его интересы.

6. *Трастовые (доверительные) операции* – это операции банков по управлению имуществом и выполнению иных услуг по поручению и в интересах клиента на правах его доверенного лица (прием, хранение и обмен ценных бумаг, наблюдение за их курсами, купля-продажа ценных бумаг с целью сохранности и увеличения активов и др.).

7. *Факторинговые операции* – это операции по приобретению и уступке денежных требований, передаче права на взыскание долгов.

8. *Трансфертные операции* – это операции банков по переводу иностранной валюты или золота из одной страны у другую; банковские операции, связанные со встречными переводами национальных или национальной и конвертируемой валют двух или нескольких стран.

В процессе своей деятельности банки могут выполнять и другие операции, не противоречащие банковскому законодательству. Банкам запрещается вступать в любого рода сделки, которые могут привести к незаконным доходам.

Специализированные банки – банки, выполняющие отдельные функции либо работающие с определенными категориями людей. Например, Внешэкономбанк: специализация – кредитование экспорта.

Специализированные банки бывают: земельные (выдача кредитов под залог земли), ипотечные (выдача кредитов под залог недвижимости), инновационные банки (выдача кредитов под рискованные (венчурные) проекты и т. д.) и др.

По состоянию на 2018 год в РБ функционировало 30 банков. Слабые звенья в системе – сфера специализированных банков и специализированных финансово-кредитных институтов. По качественным параметрам (как сумма активов банков соотносится с ВВП страны) в РБ норма никогда не превышала 40 % (норматив равен 100 %), что говорит о самой большой проблеме банков – об их маломощности.

Денежно-кредитное регулирование осуществляется преимущественно экономическими методами на уровне банковской системы. Правовой основой денежно-кредитного регулирования являются Ос-

новные направления денежно-кредитной политики Республики Беларусь, ежегодно разрабатываемые и утверждаемые правлением Центрального банка Республики Беларусь (Национального банка Республики Беларусь). Цели, функции, принципы деятельности банковской системы устанавливает Банковский кодекс Республики Беларусь, вступивший в действие с 1 января 2001г.

11.4 Инструменты и виды кредитно-денежной политики государства

Государство с помощью ЦБ проводит единую кредитно-денежную политику.

Стратегической целью денежно-кредитной политики государства выступает обеспечение стабильности национальных денег на внутреннем (подавление инфляции), а также на внешнем рынке (стабильность обменного курса национальных денег). **Конечные цели** денежно-кредитной политики: 1) обеспечение стабильности цен; 2) полная занятость; 3) рост реального объема производства; 4) устойчивый платежный баланс. **Текущая** денежно-кредитная политика ориентируется на более конкретные цели, отражающие ее специфику. В связи с этим выделяют промежуточные цели, регулирующие значение ключевых переменных в денежной системе на достаточно продолжительных временных интервалах (год и более). К ним относятся денежная масса, процентная ставка, обменный курс. **Объектами** денежно-кредитной политики выступают спрос и предложение денег.

Главными *инструментами кредитно-денежной политики* являются:

- *операции ЦБ на рынке ценных бумаг* (купля-продажа государственных краткосрочных облигаций (ГКО)). Причем во всем мире, кроме РБ и стран с переходной экономикой, этот инструмент является главным, основным, базовым. А у нас этот инструмент не является главным, т. к. у нас нет нормально развитого фондового рынка, т. е. рынка ценных бумаг.

- *учетная ставка (ставка рефинансирования)* – это повышение или понижение цены межбанковского кредита (т. е. ЦБ является кредитором коммерческих банков);

- *норма обязательных резервов*, т. е. резервов, которые коммерческие банки обязаны хранить на специальном счете в ЦБ.

Существует два типа кредитно-денежной политики:

1. *Политика «дешевых денег» (экспансионистская политика)* осуществляется в конъюнктурных фазах кризиса и депрессии. ЦБ поку-

пает государственные краткосрочные облигации, понижает учетную ставку, понижает норму обязательного резервирования.

Итоги политики: расширяются предложения денег, понижаются ставки процента, инвестиционные расходы в стране увеличиваются, и растет объем реального ВВП с учетом мультипликатора инвестиций.

Когда на экономику государство начинает воздействовать инструментами денежной политики с целью сделать деньги дешевыми, то возникает возможность получать кредиты, инвестировать их в страну в условиях спада экономики.

2. Политика «дорогих денег» (рестрикционная политика) осуществляется в период высокой инфляции при полной занятости ресурсов в экономике. ЦБ продает государственные краткосрочные облигации, повышает учетную ставку, увеличивает норму обязательного резервирования.

Итоги политики: сокращается предложение денег, растет процентная ставка, инвестиционные расходы страны сокращаются, инфляция уменьшается.

Когда экономика перегрелась, что не всегда нужно и полезно для экономики, ее нужно охладить, т. е. провести денежную рестрикцию, чтобы деньги стали редким товаром, а цена денег увеличилась. Иногда этих трех инструментов ЦБ не хватает, и тогда ЦБ идет на административные меры: ужесточает кредитование, устанавливает лимиты кредитования, регулирует размер маржи.

Кредитно-денежная политика имеет как достоинства, так и недостатки.

Достоинства:

- быстрота воздействия на экономику страны;
- политическая нейтральность кредитно-денежной политики.

Недостатки:

- циклическая асимметрия, т. е. более выраженный эффект политики дорогих денег и меньшая однозначность при проведении политики дешевых денег. Нюанс состоит в том, выдадут ли нам банки «дешевые деньги» на этапе выдачи кредитов;
- скорость обращения денег меняется в обратном направлении по сравнению с предложением денег, что может тормозить изменения в предложении денег.

Ключевые понятия

Деньги, функции денег, денежные агрегаты, ликвидность, денежный мультипликатор, предложение денег, спрос на деньги, банк, банковская система, коммерческий банк, активные операции банка, функ-

ции центрального банка, пассивные операции банка, специализированный банк, экспансионистская политика, рестрикционная политика, оценка эффективности ДКП.

Вопросы для обсуждения

1. Какие проблемы в экономике связаны с тем, что снижение нормы обязательных резервов не всегда вызывает снижение фактической нормы резервирования, которая зависит от политики каждого коммерческого банка и спроса на ссуды?

2. Какие проблемы в экономике связаны с тем, что снижение учетной ставки не всегда приводит к росту заимствований коммерческих банков?

3. Какие процессы в денежном хозяйстве страны находятся вне контроля Центрального банка?

Тема 12. Финансовый сектор экономики и основы его функционирования

12.1 Понятие финансов и их функции. Государственные и частные финансы

12.2 Госбюджет, его функции, структура. Виды налогов. Бюджетный дефицит, его причины и виды. Финансирование бюджетного дефицита

12.4 Проблемы бюджетного дефицита и государственного долга в Республике Беларусь

12.5 Финансовая политика государства, её цели и задачи

Ключевые понятия

12.1 Понятие финансов и их функции. Государственные и частные финансы

Финансы – категория не только экономическая, но и историческая. Историческое образование финансов связано с уравниванием ТДО и усилением роли государства, переходом от простой финансовой статистики к денежной, с взиманием налогов в денежной форме.

Финансы (лат. *financia*) – «платёж, срок платежа». Он получил распространение в торговых городах Италии в эпоху позднего средневековья. Он означал совокупность деловых открытий между государством и населением по поводу образования денежных ресурсов государства. С развитием капиталистических отношений финансы стали включать в себя отношения по поводу формирования денежных фондов предприятий и домохозяйств.

Таким образом, финансы – это совокупность отношений по поводу формирования, распределения и использования общегосударственных и децентрализованных фондов денежных средств в процессе распределения и перераспределения ВВП, необходимых для осуществления государственных функций и обеспечения расширенного воспроизводства.

Основные признаки финансов:

1. Финансы не являются эквивалентом денег, они – особые денежные отношения.

2. К финансовым относятся не все денежные отношения, а лишь те из них, посредством которых осуществляется движение стоимости, непосредственное движение товаров.

3. Финансовые отношения имеют распределительный характер, т. е. они связаны не с созданием, а с распределением и перераспределением уже созданной стоимости.

4. В результате финансовых отношений создаются фонды денежных средств, имеющие целевое назначение.

Источник финансовых ресурсов – сумма прибыли в сфере производства, т. е. прибавочный продукт.

Функции финансов:

- распределительная,
- регулирующая,
- контрольная.

Распределительная функция позволяет:

1. Создать целевые финансы денежных средств на уровне хозяйственных субъектов, населения, государства, органов местного самоуправления.
2. Осуществить внутрихозяйственное, внутри- и межотраслевое, межтерриториальное перераспределение между производственной и непроизводственной сферами и социальными группами.
3. Создавать резервы на уровне хозяйственного субъекта, государства, домашнего хозяйства.

Регулируемая функция позволяет упростить экономическую деятельность в обществе в соответствии с правовыми нормами.

Контрольная функция выполняется в ходе движения финансовых ресурсов, когда их показатели позволяют нам дать характеристику результатов деятельности как данного субъекта хозяйствования, так и экономики в целом.

Дальнейшим развитием и конкретизацией понятия «финансы» является понятие «финансовая система». Финансовая система – это совокупность обособленных, но взаимосвязанных сфер и звеньев финансовых отношений и соответствующих им финансовых учреждений, организующих образование, распределение, использование централизованных и децентрализованных денежных средств.

Финансовые отношения можно разделить на две крупные сферы:

1. Централизованные финансы (государственные финансы).
2. Децентрализованные финансы (финансы субъектов хозяйствования).

Государственные финансы – это сфера экономических отношений, связанная с распределением, перераспределением и потреблением части национального продукта в целях образования денежных фондов, необходимых государству для осуществления его функций. Они состоят из государственного (центрального) бюджета, местных бюджетов, финансов государственных предприятий, специальных правительственных фондов и др. компонентов (рис 12.1).

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

Финансы домашних хозяйств – денежные фонды одного человека или группы людей, которые объединяют свои доходы. Домашние хозяйства самостоятельно принимают решения о формировании и использовании фондов денежных средств. Финансы домашних хозяйств в значительной мере являются источником инвестиционных ресурсов в экономике.



Рисунок 12.1 – Структура финансовой системы

Государственный бюджет – доходы и расходы государства. Внебюджетные финансы – это средства правительства и местных органов власти, связанные с финансированием расходов, не включаемых в бюджет. Это – резерв, к которому прибегает правительство в случае финансовых трудностей. Они имеют строго целевое назначение.

Внебюджетные финансы – это фонд пенсионного обеспечения, занятости, медицинского страхования.

Как правило, они формируются за счёт обязательных целевых отчислений предприятий (устанавливаемых в % к фонду оплаты труда).

Государственный кредит – денежные отношения, в которых государство выступает как заемщик средств.

Основные формы государственного кредита:

- продажа на фондовом рынке облигаций и казначейских обязательств;
- денежная или кредитная эмиссия.

Государственное страхование – создание резервных фондов для защиты субъектов хозяйствования, организаций и граждан от различного вида рисков.

В январе 2009 финансовой системе Республики Беларусь 90 лет.

Современная финансовая система Республики Беларусь.

1. *Децентрализованные финансы:*

- коммерческих организаций;
- финансы некоммерческих организаций;
- финансы домашнего хозяйства.

2. *Централизованные финансы:*

- государственный бюджет;
- целевые фонды (бюджетные и внебюджетные);
- государственный кредит.

3. *Органы управления финансами.*

Структура финансовой системы определена Гражданским кодексом Республики Беларусь в 1998 г.

Государственный бюджет Республики Беларусь включает в себя:

- | | | |
|------------------------|---|---|
| – бюджеты областей | } | Консолидированный
Бюджет Республики Беларусь |
| – бюджет города Минска | | |

Внебюджетных фондов в России больше 30, а в Республике Беларусь в связи с тем, что контроль за их использованием был недостаточным, они были либо отменены, либо с 1998 года включены в состав государственного бюджета. В настоящее время только фонд социальной защиты населения (ФСЗН) сохранил статус внебюджетного.

В соответствии с законом о бюджете его средства включены в состав бюджета. В областях создаются местные целевые бюджетные фонды – инновационные.

Финансовый аппарат Республики Беларусь, регламентирующий деятельность финансовой системы, состоит из следующих звеньев:

1. Парламент (Национальное собрание, состоящее из двух палат - Палаты представителей и Совета Республики – высший законодательный и представительный орган Республики Беларусь) – утверждает Республиканский бюджет, законы о бюджете, налогах.

2. Президент – подписывает законы, издает указы, декреты.

3. Правительство – исполнительная власть – разрабатывает проект государственного бюджета, проводит финансовую, кредитную, денежную политику.

4. Министерство финансов Республики Беларусь,
Министерство по налогам и сборам,
Таможенный комитет Республики Беларусь,
Комитет по ценным бумагам при Правительстве

} специальные органы и учреждения в финансовой системе страны

12.2 Госбюджет, его функции и структура. Виды налогов

Главным звеном финансовой системы является государственный бюджет. Он представляет собой финансовый план государства, в котором указаны величины ожидаемых доходов и предполагаемых расходов на год. По своему материальному содержанию это централизованный фонд денежных средств.

Государственный бюджет – это централизованный фонд денежных ресурсов, которым располагает правительство страны для содержания государственного аппарата, вооруженных сил, а также выполнения необходимых социально-экономических функций.

Функции госбюджета:

1. Перераспределение национального дохода (НД) (от 20 до 60 % НД перераспределяется в разных странах через госбюджет).
2. Стабилизация национальной экономики.
3. Осуществление государственной социальной политики.

Бюджетная система Республики Беларусь:

- Республиканский бюджет;
- местные бюджеты.

Принципы построения бюджета:

- 1) единства (сосредоточение в госбюжете всех расходов и доходов государства);
- 2) полноты (учёт по каждой статье всех доходов и расходов);
- 3) реальности (госбюджет должен учитывать конкретную экономическую и политическую ситуацию);
- 4) гласности (как условие соблюдения прав человека).

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

1) по расходам это затраты:

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

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

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

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

– на обслуживание и выплату платежей по государственному долгу – до 7–8 %;

2) *доходы формируются за счет:*

– налогов (в том числе акцизные сборы и таможенные пошлины, гербовый сбор) – 75–85 %;

– неналоговых поступлений: доходы от государственной собственности, государственного сектора в экономике, государственной торговли – 5–8 %;

– взносов в государственные фонды социального страхования, пенсионный и страхования от безработицы – 10–12 %.

Главный источник поступлений в Госбюджет – налоговые поступления.

Налоги – это обязательные платежи физических и юридических лиц, взимаемые государством для выполнения своих функций.

Функции налогов:

1) фискальная (аккумуляция средств в госбюджет);

2) регулирующая;

3) стимулирующая.

С понятием «налоги» связано понятие «налоговая система».

Налоговая система – это совокупность налогов, взимаемых в государстве, а также форм и методов их построения.

Принципы построения налоговых систем определил ещё А. Смит:

1) справедливость;

2) эффективность (минимальные негативные последствия для распределения ресурсов);

3) простота и дешевизна.

Для соответствия всем этим принципам современные налоговые системы включают различные виды налогов, в основу классификации которых положены разные признаки.

Налоги:

1. В зависимости от объекта обложения:

– прямые (устанавливаются на доход и имущество): подоходный налог, налог на прибыль, на социальное страхование;

– косвенные (налоги на товары и услуги, включаемые в их цену): НСО, НДС, акцизы на наследство, на ценные бумаги.

2. В зависимости от органов взимания:

- государственные (подходный налог, налог на прибыль, таможенные пошлины);
- местные (поимущественные налоги, акцизы).

3. По направлению:

- общие (в госбюджете) – обезличены;
- специальные (целевые) – на ликвидацию последствий аварии на ЧАЭС).

Каждый налог содержит следующие элементы:

- субъект (физические и юридические лица);
- объект (доход, имущество);
- налоговый оклад (сумма налога с одного объекта);
- источник (заработная плата, прибыль);
- налоговые льготы (полное или частичное освобождение от налога);
- единица обложения (единица измерения объекта);
- налоговая ставка (величина налога с единицы измерения).

Способы изъятия налогов:

- 1) кадастровый (по реестру);
- 2) декларационный (после получения доходов);
- 3) у источника доходов (до получения дохода) – заработная плата, наследство;
- 4) в процессе потребления (сборы с владельцев автомобильных транспортных средств).

Юридические лица, *зарегистрированные на территории РБ*, при общей системе налогообложения уплачивают следующие налоги, сборы и иные обязательные платежи:

- 1) налог на добавленную стоимость – НДС, ставка 20 % от оборота по реализации товаров, работ или услуг (самые большие поступления в бюджет от НДС – более 30 %);
- 2) налог на прибыль, ставка 18 % от налогооблагаемой прибыли;
- 3) страховые взносы на обязательное социальное страхование наёмных работников, соцстрах, ставка 34 % от фонда оплаты труда;
- 4) обязательное страхование от несчастных случаев на производстве, ставка 0,6 % от фонда оплаты труда.

Кроме того, если это требует законодательство РБ:

- налог на недвижимость;
- земельный налог;
- акцизы;
- экологический налог;
- налог за добычу (изъятие) природных ресурсов;
- оффшорный сбор;
- гербовый сбор;

– другие налоги.

В настоящее время в Республике Беларусь насчитывается около 30 видов налогов и других платежей в бюджет. В зависимости от выполняемых функций и источника уплаты они могут быть объединены в 7 укрупненных групп:

- 1) подоходный налог, на прибыль и на доходы от прироста капитала;
- 2) отчисления в фонды социального страхования, включающие все обязательные платежи, проценты застрахованными лицами или их работодателями государственным учреждениям, осуществляющим выплаты пособий по социальному обеспечению;
- 3) налоги на фонд заработной платы;
- 4) налоги на недвижимое имущество;
- 5) внутренние налоги на товары и услуги, включающие в себя все налоги и пошлины на производство, добычу, продажу, перевозку товаров и оказание услуг и акцизы;
- 6) налоги на внешнеэкономическую деятельность;
- 7) прочие налоги.

Сегодня налоговая нагрузка к ВВП без отчислений в Фонд соцзащиты составляет примерно 25 %. Проще говоря, государство «забирает» в бюджет у предприятий, физлиц четверть заработанных доходов. Много это или мало? Для сравнения, еще 10 лет назад эта цифра была 35 %. С 2008 по 2012 год в стране вдвое сократили количество налогов. Если сравнивать с другими странами, то меньше, чем у нас, налоговая нагрузка в США, Японии, Китае. В то же время в Германии, Франции, Дании, Швеции она значительно выше.

Существует еще такой показатель как уровень централизации финансовых ресурсов. В Беларуси он составляет чуть более 40 % от ВВП. То есть 40 % от стоимости всех произведенных товаров и услуг перераспределяется через бюджет. По сравнению с другими странами здесь мы в крепких середняках.

Существует определенная зависимость между величиной налоговой ставки (R) и суммой поступлений в бюджет (Y). Эта зависимость отражена кривой Лаффера (рис. 12.2), в соответствии с которой при увеличении ставок налогов поступления от данного вида платежа в бюджет сначала растут, а потом уменьшаются.

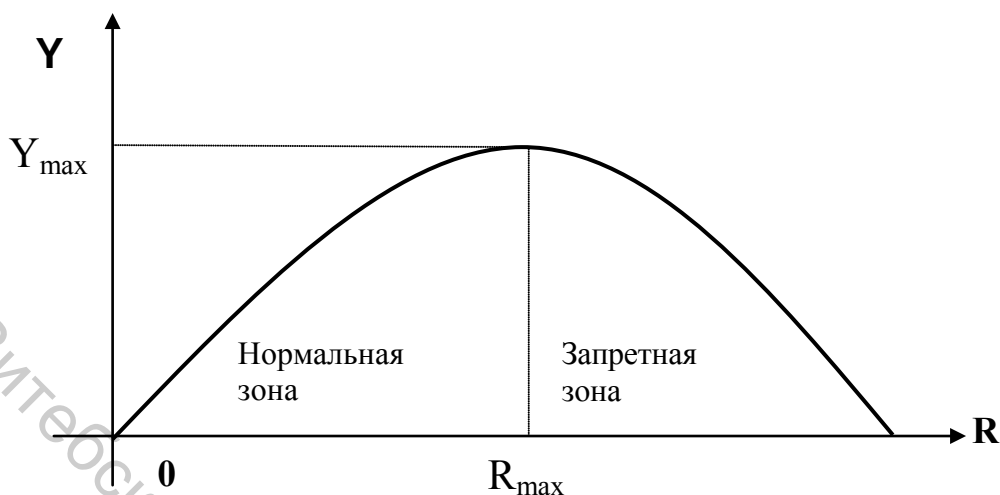


Рисунок 12.2 – Кривая Лаффера

До определенного предела ставки поступления растут, а при увеличении их сверх оптимального уровня поступления в бюджет сокращаются. Плательщик в данной ситуации прекращает свою деятельность, либо уводит ее «в тень». Т. е. модель «кривая Лаффера», ставит вопрос об оптимальной величине налоговой ставки.

При

$$R_0 = Y_{max}. \quad (12.1)$$

Дальнейшее увеличение налоговой ставки сопровождается уменьшением налоговых поступлений. При $R = 100\%$ производство становится бессмысленным. Лаффер считал, что государство должно изымать не более 30 % дохода предприятий и населения.

12.3 Бюджетный дефицит, его причины и виды. Финансирование бюджетного дефицита

Бюджетный дефицит (БД) — это сумма превышения ежегодных государственных расходов над доходами:

$$G > T, \quad (12.2)$$

где G — государственные расходы; T — бюджетные поступления.

В государствах с нормально функционирующей рыночной экономикой бюджетный дефицит в пределах 3 % от ВВП является допустимым.

Причины БД:

1. Низкий уровень доходов в стране.
2. Спады деловой активности.

3. Рост государственных закупок.
4. Разница между сбережением (S) и инвестициями (I).

$$S > I \rightarrow \text{БД.} \quad (12.3)$$

Эта зависимость следует из равенства:

Сумма утечки денежных средств из кругооборота = сумме денежных притоков.

Утечка = T (налоги) + S (сбережения) Приток = G (государственные закупки) + I (инвестиции)

$$T + S = G + I, G - T = S - I, \quad (12.4)$$

где $G - T$ – бюджетный дефицит.

Различают три основные концепции балансирования госбюджета:

1. Концепция ежегодного балансирования.

Исключает эффективность фискальной политики государства, т. к. требует оперативного государственного регулирования доходов и расходов, не обеспечивает стабильности экономики в длительном периоде.

2. Концепция циклического балансирования (бюджет балансируется в ходе экономического цикла): государство осуществляет антициклические воздействия и одновременно балансирует бюджет.

Спад: снижаются налоги, увеличиваются государственные расходы, увеличивается дефицит бюджета.

Подъём: увеличиваются налоги, снижаются государственные расходы, увеличивается бюджетный профицит.

Проблемы:

- подъёмы и спады различаются по глубине и по времени;
- субъекты по-разному реагируют на фискальные меры государства.

3. Концепция функциональных финансов: государство должно заботиться не о балансировании, а о макроэкономической стабильности экономики.

Государство в своей финансовой политике периодически использует все концепции.

Виды бюджетных дефицитов:

– циклический: это дефицит бюджета, вызванный автоматическим сокращением T (налоговых поступлений) и увеличением G (государственных трансфертов) при спаде деловой активности;

– структурный – это разность доходов и расходов госбюджета в условиях полной занятости при существующей системе налогообложения.

$$\text{ЦБД} = \text{факт. БД} - \text{СБД}$$

(12.5)

Различают:

- общий бюджетный дефицит (фактический);
- первичный БД = факт. БД – выплаты по государственному долгу;
- операционный БД = общий БД – процентные платежи по государственному долгу;
- квазибюджетный дефицит – скрытый бюджетный дефицит, связанный с:
 - 1) финансированием избыточной занятости в государственном секторе;
 - 2) просроченными долговыми обязательствами государственных предприятий;
 - 3) льготными кредитами правительству.

Основными способами финансирования бюджетного дефицита являются:

- увеличение налогов (посредством увеличения налоговых ставок или введения новых налогов), что приводит к росту государственных доходов. Данная мера используется крайне редко, так как ведет к снижению деловой активности и сокращению объема выпуска продукции и оказания услуг;

- денежное финансирование. Для этих целей в настоящее время практически не используется прямая эмиссия денег, а осуществляется монетизация дефицита. Монетизация – способ увеличения количества денег в обращении, в т. ч. за счет банковского финансирования. Используется в исключительных случаях, т. к. является чисто инфляционным способом. Монетизация дефицита бюджета может сопровождаться непосредственно эмиссией наличных денег, а может проявляться в других формах: в виде расширения кредитов Центрального банка или в форме отсроченных платежей;

- внутреннее и внешнее долговое финансирование посредством выпуска и продажи государственных ценных бумаг. При *внутреннем долговом финансировании* государство продает ценные бумаги субъектам хозяйствования и населению страны, выплачивая процент. Полученные от продажи новых государственных ценных бумаг деньги используются для погашения тех, срок обращения которых истек (происходит рефинансирование). При этом если государственные ценные бумаги продаются центральному банку, то это может привести к расширению предложения денег и инфляции, если же к покупке государственных ценных бумаг прямо или косвенно принуждаются различные финансово-кредитные институты, то это сдерживает их деловую активность. При *внешнем долговом финансировании* происходит продажа государственных ценных бумаг правительствам, субъектам хозяйство-

вания, населению других стран. Такая ситуация становится возможной, если государственные ценные бумаги данной страны позволяют получить больший доход, чем ценные бумаги других государств.

С целью покрытия бюджетного дефицита могут быть использованы также средства от приватизации государственной собственности.

12.4 Проблемы БД и государственного долга в РБ

Государственный долг – это сумма задолженности страны своим или иностранным юридическим и физическим лицам. Он является неизбежным порождением дефицита бюджета, причины которого связаны со спадом производства, с ростом предельных издержек, необеспеченной эмиссией денег, возрастанием затрат по финансированию военно-промышленного комплекса, ростом объемов теневой экономики, непроизводственных расходов, потерь, хищений и т. д.

Государственный долг подразделяется на внутренний и внешний. *Внутренний долг* представляет собой величину задолженности своим гражданам и предприятиям. Он существует в виде суммы выпущенных и непогашенных долговых обязательств. *Внешний долг* – задолженность гражданам и организациям иностранных государств. Это наиболее тяжелый долг, поскольку по нему государство связано рядом целевых обязательств, которые могут носить и политический характер, с одной стороны, а с другой – в его уплату приходится рассчитываться ценными товарами и платить большие проценты.

С появлением долга появляется необходимость управления долгом – предпринимать действия по погашению и регулированию суммы государственного кредита, а также по привлечению новых заемных средств. Погашение государственного долга и процентов по нему производится путем либо рефинансирования (выпуска новых займов для того, чтобы рассчитаться по облигациям старых займов), либо конверсии и консолидации.

Конверсия – изменение условий займа и размеров выплачиваемых процентов по нему или превращение его в долгосрочные иностранные инвестиции. В этом случае иностранным кредиторам предлагается приобрести недвижимость, участвовать в совместном вложении капитала, приватизации государственной собственности.

Консолидация – изменение условий займа, связанное с изменением сроков погашения, когда краткосрочные обязательства консолидируются в среднесрочные и долгосрочные. Такая консолидация возможна только при взаимном согласии правительств заемщика и кредитора.

Бюджетный дефицит и государственный долг – взаимосвязанные проблемы. Покрывая бюджетный дефицит, правительство занимает средства у населения и фирм, продавая государственные облигации.

Государственные облигации (ГКО) – это обязательство выплатить её владельцу в определённый момент (в будущем) определённую сумму денег.

Увеличение бюджетного дефицита → ↑ государственного долга.

Показатели задолженности:

1. Показатели, характеризующие долговое бремя в долгосрочном периоде, т. е.

$$\frac{\text{сумма долга}}{\text{ВВП}} * 100\% \quad (12.6)$$

$$\frac{\text{сумма долга}}{\text{сумма экспорта}} * 100\% . \quad (12.7)$$

2. Показатели потока

$$\frac{\text{сумма обслуживания долга}}{\text{ВВП}} * 100\% \quad (12.8)$$

$$\frac{\text{сумма обслуживания долга}}{\text{экспорт Т и У}} * 100\% \quad (12.9)$$

По состоянию на 01.05.2018 г. госдолг Беларуси составил более 42 млрд руб. (37, 6 % по отношению к ВВП страны), в том числе внешний долг составил более 16 млрд долл. (29,2 % по отношению к ВВП страны), а внутренний долг – 8,4 % к ВВП страны.

Социально-экономические последствия бюджетного дефицита и государственного долга:

- бремя государственного долга → уменьшаются инвестиции, уменьшается запас капитала в экономике, снижается уровень жизни в экономике, возникает эффект вытеснения;

- увеличиваются налоги, снижается эффективность распределения ресурсов в экономике;

- увеличивается инфляция.

12.3 Финансовая политика государства, её цели и задачи

Финансовая политика – это совокупность мероприятий государства по организации и использованию финансов для осуществления своих функций и задач, т. е. это стратегия и тактика организации финансов на данном этапе развития общества.



Рисунок 12.3 – Структура финансовой политики

Налоговая политика – разработка, принятие и реализация решений законодательного уровня относительно налоговой системы и её элементов.

Бюджетно-финансовая политика – распределение фонда денежных средств государства и дальнейшее их использование по отраслевому, целевому и территориальному назначению.

Бюджетно-налоговая политика (фискальная) – государственные расходы и система налогообложения, направленные на увеличение реального ВВП и увеличение уровня занятости.

Денежно-кредитная политика (ДКП) – совокупность мероприятий в денежно-кредитной сфере, изменяющих денежное предложение.

ДКП и БНП действуют не автономно, а во взаимосвязи в качестве стабилизационной политики.

Различают 4 варианта стабилизационной политики:

1. «Дорогие» деньги и сдерживающая БНП – жесткая политика, снижение АД.
2. «Дорогие» деньги и стимулирующая БНП (негатив – вытеснение частных инвестиций).
3. «Дешёвые» деньги и сдерживающая БНП – быстрый ЭР экономики.
4. «Дешёвые» деньги и стимулирующая БНП – увеличение АД.

Фискальная политика – это политика управления правительством прежде всего совокупным спросом. Регулирование экономики в этом случае происходит с помощью воздействия на величину совокупных расходов. Однако некоторые инструменты фискальной политики могут использоваться для воздействия и на совокупное предложение через влияние на уровень деловой активности. **Инструментами** фискальной политики выступают расходы и доходы государственного бюджета, а именно: **государственные закупки; налоги; трансферты**. Воздействие инструментов фискальной политики на совокупный спрос разное. Например, из формулы совокупного спроса $AD = C + I + G + X_n$ следует, что государственные закупки являются компонентом совокупного спроса, поэтому их изменение оказывает прямое влияние на совокупный спрос, а налоги и трансферты косвенно воздействуют на

него, изменяя величину потребительских (С) и инвестиционных расходов (I).

Различают два типа бюджетно-налоговой политики:

– **недискреционная** (автоматическое изменение величин G, T и сальдо госбюджета в результате циклических колебаний) на основе встроенных автоматических стабилизаторов. К **автоматическим стабилизаторам** относятся:

1) подоходный налог, включающий налог на доходы домохозяйств, налог на прибыль корпораций;

2) косвенные налоги и в первую очередь налог на добавленную стоимость;

3) пособия по безработице;

4) пособия по бедности. В развитых странах экономика на 2/3 регулируется с помощью дискреционной фискальной политики и на 1/3 – за счет действия встроенных стабилизаторов.

– **дискреционная** (целенаправленное изменение величин G, T и сальдо госбюджета, направленных на изменение уровня занятости, объемов производства и темпов инфляции). В период циклического спада проводится стимулирующая фискальная политика (снижение налогов, увеличение государственных расходов), а в период бума – сдерживающая фискальная политика (увеличение налогов, снижение государственных расходов).

К достоинствам фискальной политики следует отнести:

1. **Эффект мультипликатора.** Все инструменты фискальной политики имеют мультипликативный эффект воздействия на величину равновесного совокупного выпуска.

2. **Отсутствие внешнего лага** (задержка). Внешний лаг – это период времени между принятием решения об изменении политики и появлением первых результатов ее изменения. Когда правительством принято решение об изменении инструментов фискальной политики и эти меры вступают в действие, результат их воздействия на экономику проявляется достаточно быстро.

3. **Наличие автоматических стабилизаторов.** Поскольку эти стабилизаторы являются встроенными, то правительству не нужно предпринимать специальных мер по стабилизации экономики. Стабилизация (сглаживание циклических колебаний экономики) происходит автоматически.

Недостатки фискальной политики:

– эффект вытеснения;

– наличие внутреннего лага. Внутренний лаг – это период времени между возникновением необходимости изменения политики и принятием решения о ее изменении.

– неопределенность. Этот недостаток характерен не только для фискальной, но и для монетарной политики. Неопределенность касается проблемы идентификации экономической ситуации.

Ключевые понятия

Налоговая политика, бюджетно-финансовая политика, бюджетно-налоговая политика (фискальная), денежно-кредитная политика, финансовая политика, бюджетный дефицит, трансформационные расходы, госбюджет, государственный кредит, финансы, функции финансов, государственные и частные финансы, виды налогов, финансовая система, встроенные стабилизаторы.

Вопросы для обсуждения

1. Как действует механизм вытеснения в экономике? Почему государственные расходы вытесняют частные инвестиции?
2. Возможно ли, чтобы сдерживающая фискальная политика, разработанная в период бума, могла усугубить спад?
3. Почему проблема финансирования дефицита государственного бюджета превратилась в одну из важнейших макроэкономических проблем?

Тема 13. Основы мировой экономики. Мировая экономика и экономические аспекты глобализации

13.1 Мировая экономика и предпосылки ее возникновения

13.2 Формы экономических отношений в мировом хозяйстве

13.3 Международная торговля. Движение капитала. Миграция рабочей силы

13.4 Валютный рынок и валютный курс

13.5 Платежный баланс страны и его структура

13.6 Понятие глобализации. Региональная интеграция

13.7 Место РБ в системе мирохозяйственных связей

Ключевые понятия

13.1 Мировая экономика и предпосылки ее возникновения

Мировое хозяйство (МХ) (мировая экономика – МЭ) – это система экономических связей различных стран и соответствующих ей международных экономических отношений (МЭО).

Когда возникла МЭ?

МЭ возникает на основе постоянных отношений обмена между странами. Значительный толчок этим отношениям дала эпоха Великих географических открытий в период позднего средневековья. Но как целостная система МХ возникла лишь на рубеже 19–20 вв., в ходе промышленной революции:

1) для промышленного крупного производства необходимо минеральное сырье, запасы которого неравномерно распределены между странами мира;

2) для крупного промышленного производства необходима свободная рабочая сила, также неравномерно распределенная по странам мира;

3) массовое производство требует крупных рынков сбыта, которые ищутся по всему миру.

Экономическая основа МХ – международное разделение труда, предполагающее специализацию разных стран на производстве отдельных видов продукции.

Международное разделение труда основано на:

- природно-климатических различиях стран;
- географическом положении стран относительно транспортных путей и рынков сбыта;
- различиях в численности населения и территории;
- различиях в технической оснащенности производства;
- различиях в научно-техническом потенциале;

– особенностях исторического развития стран.

На протяжении 15–19 вв. в результате развития торговли между странами был создан **мировой рынок**, представляющий собой совокупность устойчивых внешнеторговых связей между странами, на основе которых формируется мировой торговый оборот.

На рубеже 19–20 вв. произошли существенные изменения в экономических отношениях между странами. Процесс интернационализации вышел за рамки сферы обмена, распространился на капитал и производство. Сформировалось **мировое хозяйство**, характерными чертами которого являются международное движение капитала и миграция рабочей силы, развитие международных форм производства, в том числе в рамках транснациональных корпораций (ТНК).

В середине 20 века активно развиваются международные финансовые отношения, создаются мировые финансовые рынки. Из сферы, обслуживающей движение товаров и факторов производства, международная валютно-финансовая система превращается в самостоятельный механизм, влияющий на состояние национальных экономик, в том числе и с помощью финансовых и валютных спекуляций. С целью координации экономических и финансовых отношений между странами были созданы Организация Объединенных Наций (ООН), Международный валютный фонд (МВФ), Генеральное соглашение по торговле и тарифам (ГАТТ), с 1995 г. переименованная в ВТО, и др. Данный этап развития мировой экономики получил название **международной экономики**. Его отличительными чертами являются: более высокие уровни развития международного обмена товарами и факторами производства; дальнейшее распространение международных форм производства на предприятиях, усиление роли ТНК; формирование над- и межнационального механизмов регулирования мировой экономики.

В конце 20 века процесс взаимодействия национальных экономик вышел на качественно новый уровень, начался новый этап в развитии мировой экономики, который получил название **глобальная экономика**. Для него характерны: *транснационализация экономики*, проявляющаяся в выходе транснационального капитала из-под юрисдикции национальных государств; *переход наиболее развитых стран к информационному обществу*, в экономике которого основную роль играют компьютерные и сетевые технологии.

Современная мировая экономика имеет сложную структуру. В нее входят страны с разным уровнем развития производительных сил и внешнеэкономических отношений, отличающихся по типу экономической системы, уровню доходов и стоящими перед ними экономическими проблемами.

В зависимости от степени развития внешнеэкономических связей различают страны с закрытой и открытой экономикой. Страна имеет **закрытую экономику**, если ее субъекты хозяйственной деятельности

(резиденты) не имеют права совершать внешнеторговые операции с зарубежными партнерами (нерезидентами). **Открытая экономика** – экономика страны, резиденты которой могут осуществлять экономические сделки с нерезидентами.

Органы ООН в аналитических целях в зависимости от уровня развития и организации общественного производства выделяют три группы стран: промышленно развитые страны (ПРС), развивающиеся страны (РС) и страны с переходной экономикой.

К **промышленно развитым странам** относятся страны с высоким уровнем годового ВВП на душу населения (не ниже 15 тыс. дол.), развитой сферой нематериального производства, гарантированной государством социальной защитой населения. В группу ПРС входят США, Канада, наиболее развитые страны Западной Европы (Австрия, Бельгия, Великобритания, Дания, Германия, Греция, Ирландия, Исландия, Испания, Италия, Люксембург, Нидерланды, Норвегия, Португалия, Сан-Марино, Финляндия, Франция, Швейцария), а также Австралия, Новая Зеландия, Япония, Южная Корея, Гонконг, Сингапур, Тайвань, Израиль.

Доминирующее положение в группе ПРС занимают *страны «большой семерки»* (США, Канада, Великобритания, Германия, Италия, Франция, Япония) в силу мощного экономического научно-технического потенциала, большой численности населения и высокой доли в мировой экономике (47 % мирового ВВП и 51 % международной торговли).

Страны с переходной экономикой осуществляют экономические реформы, направленные на преобразование командно-административной системы в рыночную экономику. К данной группе стран относятся ряд стран Центральной и Восточной Европы (Албания, Босния и Герцеговина, Болгария, Венгрия, Македония, Польша, Румыния, Словакия, Словения, Хорватия, Чехия, Сербия), страны Балтии, Вьетнам, Монголия и страны, ранее в качестве республик входившие в бывшего СССР (Армения, Азербайджан, Беларусь, Грузия, Казахстан, Киргизия, Молдавия, Россия, Туркменистан, Узбекистан, Украина). На их долю приходится примерно 5,3 % мирового ВВП и 3,2 % мирового экспорта.

Большинство стран мира относятся к **развивающимся странам**. Для них характерны значительный удельный вес натурального хозяйства в экономике, преобладание в отраслевой структуре аграрного и индустриального секторов, низкий уровень защиты населения. Развивающиеся страны подразделяются на 3 группы:

- наименее развитые (44 страны);
- развивающиеся страны – не экспортеры нефти (88);
- страны – члены ОПЕК, экспортеры нефти (13).

По *континентальному и региональному признаку* в аналитических целях выделяют страны Западной, Центральной и Восточной Европы;

Ближней, Средней и Юго-Восточной Азии, Дальнего Востока; Северной и Латинской Америки. На африканском континенте разграничивают страны Северной, Центральной Африки и страны, расположенные южнее Сахары.

В мире 269 стран, различающихся:

- по уровню развития;
- уровню доходов на душу населения;
- ИРЧП (индексу развития человеческого потенциала) и др.

Есть классификации стран по уровню доходов на душу населения (это классификации ОЭСР и МБРР):

- | | |
|------------------------------|-------------------------------------|
| – с низким уровнем доходов | } (< 2 \$ в день на душу населения) |
| – со средним уровнем доходов | |
| – выше среднего | >100 стран |

– высоким: 19 промышленно развитых стран, 5 развивающихся стран: Гонконг, Кувейт, Израиль, Сингапур, Арабские Эмираты.

Сегодня принято выделять группу НИС – новых индивидуальных стран (с 70-х гг. 20 в.):

- «четверка драконов» Юго-Восточной Азии – Гонконг, Сингапур, Тайвань, Южная Корея;
- «второй эшелон» НИС – Индонезия, Малайзия, Таиланд, Филиппины;
- латино-американские НИС: Бразилия, Мексика, Аргентина.

Для НИС характерны:

- 1) высокие темпы ЭР (8–10 %);
- 2) высокие темпы экспорта промышленных товаров;
- 3) кардинальные сдвиги в структуре экономики.

13.2 Формы экономических отношений в мировом хозяйстве

В структуру МЭО входят:

1. МРТ с его формами – международной кооперацией и международной специализацией.

Международная специализация развивается по двум направлениям:

- производственному (межотраслевое, внутриотраслевое, специальное производство);
- территориальному.

Международная специализация, ее виды:

- предметная;
- подетальная;
- технологическая, или стадийная.

Международная кооперация:

- промышленно-технологическое сотрудничество;

- торгово-экономическое сотрудничество;
- послепродажное обслуживание техники.
- 2. Международная торговля товарами и услугами.
- 3. Международный обмен научно-техническими знаниями.
- 4. Международное движение капиталов и зарубежных инвестиций.
- 5. Международные валютно-финансовые и кредитные отношения.
- 6. Международная миграция рабочей силы.
- 7. Международная экономическая интеграция.

13.3 Международная торговля. Движение капитала. Миграция рабочей силы

Теория сравнительных преимуществ Д. Рикардо объясняет международную торговлю наибольшими преимуществами и относительными выгодами стран.

Главные понятия международной торговли:

- импорт – это товары и услуги, приобретенные резидентами данной страны у иностранцев (М);
- экспорт – это продажа товаров и услуг резидентам данной страны иностранцам (Х);
- чистый экспорт

$$(X_n) = X - M. \quad (13.1)$$

В настоящее время в результате НТР и процесса глобализации произошли глубокие изменения в структуре и формах организации международной торговли:

1. Объем международной торговли растет быстрее, чем мировой ВВП, в 2,5–3 раза.
2. > 50 % всех сделок в международной торговле – между ПРС (промышленно развитыми странами).
3. $\frac{1}{4}$ мирового торгового оборота приходится на топливно-сырьевые товары, $\frac{3}{4}$ – на торговлю продукцией обрабатывающей промышленности.
4. Происходит быстрый рост доли услуг (до 30 %) в структуре мировой торговли, особенно таких, как транспорт и связь.
5. > 90 % мировой торговли осуществляется по правилам ВТО (ГАТТ – с 1948 г., ВТО – с 1995 г.), в ней участвуют на различных условиях более 150 стран. Её деятельность направлена на либерализацию мировой торговли, эффективное включение новых стран в систему мировой торговли.

На изменение объёма и структуры мирового товарооборота существенное влияние оказывают транснациональные корпорации (ТНК), которые контролируют его большую часть, особенно в сфере услуг и производства комплектующих, нефтедобычи и нефтепереработки и т. д. В свою очередь условия торговли в рамках интеграционных союзов (ЕС, НАФТА и др.) положительно влияют на динамику мирового товарооборота.

Международное движение капитала – это процесс изъятия части капитала из национального оборота страны и перемещение его в другую страну.

Причины вывоза капитала:

- перенакопление капитала, его избыток;
- монополизация национального рынка;
- > дешёвые ТЭР и рынки сбыта в других странах;
- > стабильная политическая обстановка в других странах, благоприятный инвестиционный климат.

Формы вывоза капитала:

- 1) прямые иностранные инвестиции (ПИИ);
- 2) портфельные инвестиции в иностранные центральные банки;
- 3) среднесрочные и долгосрочные международные кредиты;
- 4) экономическая помощь (гранты, трансферты, субсидии).

Тенденции:

- отход от портфельных, переход к ПИИ;
- переориентация ПИИ с добывающей на обрабатывающую промышленность и сферу услуг;
- рост ПИИ из ПРС в НИС;
- рост жесткой конкуренции среди стран за привлечение иностранных инвестиций.

Миграция рабочей силы – это перемещение рабочей силы населения одной страны в другую сроком более чем на год по экономическим и другим причинам.

Понятия международной миграции рабочей силы:

1. Иммиграция – въезд в страну рабочей силы, иностранцев.
2. Эмиграция – выезд из страны.
3. Миграционное сальдо = иммиграция – эмиграция.
4. «Утечка умов» – международная миграция высококвалифицированных кадров.
5. Резмиграция – возвращение эмигрантов на Родину.

Формы международной трудовой миграции разнообразны, в частности:

- межконтинентальная (между странами разных континентов) и внутриконтинентальная (между странами одного континента);
- временная (выезд на определенное время) и безвозвратная (навсегда);

- маятниковая (работа за границей с ежедневным возвращением домой);
- сезонная (выезд на сезонные работы);
- «утечка умов» (эмиграция высококвалифицированных специалистов);
- легальная (на законном основании) и нелегальная (с нарушением миграционного законодательства);
- индивидуальная (осуществляется индивидуально) и коллективная (осуществляется коллективно).

Наиболее привлекательным центром притяжения мигрирующей рабочей силы является **Северная Америка**. Высокий уровень жизни служит приманкой для мигрантов, и сюда устремляется дешевая рабочая сила со всего мира. Вторым по притягательности центром миграции выступают **страны Европейского союза**, особенно Франция, Германия, Англия, государства Бенилюкса. Третьим мировым центром трудовой миграции выступает **Австралия**, где каждый четвертый работник – мигрант. Важным центром притяжения мигрантов продолжает оставаться **Израиль**.

Следует отметить, что за последние два десятилетия появились новые региональные центры привлечения трудовых мигрантов. Среди них особое место занимают государства Персидского залива (Саудовская Аравия, Бахрейн, Кувейт, Катар, ОАЭ), новые индустриальные страны Латинской Америки (Аргентина, Бразилия, Мексика) и Азии (Индонезия, Малайзия, Сингапур, Тайвань). В Африке государством, в которое устремляются трудовые мигранты, является ЮАР, а в СНГ – Россия. Главные импортеры трудовых ресурсов для последней – Беларусь, Молдова, Казахстан и Украина.

Для современной международной трудовой миграции характерны значительное увеличение ее масштабов, появление новых направлений (из развитых стран в развивающиеся), увеличение доли высококвалифицированных специалистов.

Миграция рабочей силы в целом положительно влияет на экономику стран-доноров, так как квалификация граждан, работающих за границей, повышается, увеличивается доля средств поступающих на родину мигрантов, снижаются расходы государства на обучение, пособия и т. д.

Однако следует иметь в виду, что отток специалистов из страны отрицательно влияет не только на ее трудовой потенциал, но снижает эффективность производителя.

Уехавшие мигранты повышают национальный доход в стране пребывания, ликвидируют там дефицит рабочей силы, часто занимают места в самых тяжелых сферах труда, способствует снижению оплаты труда и следовательно повышает конкурентоспособность стран-реципиентов.

Проблемы, которые несет с собой международная миграция рабочей силы, повлияли на создание широкой системы государственного и межгосударственного регулирования. Разработка комплекса мер, воздействующих на процессы внешней трудовой миграции, исходит из правовых стандартов, закрепленных в документах международных организаций в форме двух- или многосторонних соглашений. Существенное содействие в подготовке международных конвенций в этой области оказывают такие глобальные организации, как Комиссия ООН по народонаселению, Международная организация труда (МОТ), Международная организация по миграции (МОМ). Региональной структурой, занимающейся защитой прав трудящихся-мигрантов, является западноевропейский Межправительственный комитет по вопросам миграции.

13.4 Валютный рынок и валютный курс

Национальная денежная единица любой страны, используемая в международных экономических отношениях, является валютой. Обмен одной национальной валюты на другую осуществляется на валютном рынке.

Валютный рынок представляет собой совокупность отношений между продавцами и покупателями валюты. В институциональном плане данный рынок образуют банки, биржи и др. финансовые организации, осуществляющие валютные операции.

В зависимости от объема, характера валютных операций и набора используемых валют валютные рынки подразделяются на мировые, региональные и национальные. На мировых валютных рынках осуществляются сделки с валютами, которые широко используются в международном платежном обороте, региональных и национальных – с ограниченным количеством валют.

Под *национальным валютным рынком* понимается вся совокупность операций, осуществляемых валютными биржами и банками, расположенных на территории данной страны, по валютному обслуживанию клиентов (фирм, физических лиц и банков), не специализирующихся в проведении валютных сделок. Правила организации и регулирования валютных отношений на внутреннем рынке устанавливается национальной валютной системой.

Национальная валютная система представляет собой форму организации валютных отношений в стране. Она определяет права и обязанности юридических и физических лиц, связанные с использованием иностранной валюты; возможность и формы применения национальной валюты в международных расчетах; механизм установления и поддержания валютного курса.

В Республике Беларусь создание национального валютного рынка начинается с 1991 г., когда стала осуществляться купля-продажа иностранной валюты на валютных аукционах. В настоящее время валюта покупается и продается на Межбанковской валютно-фондовой бирже (МВФБ).

Валютные отношения на мировых валютных рынках осуществляются в соответствии с теми организационными принципами, которые устанавливает международная валютная система. **Международная валютная система** представляет собой определенную форму организации международных валютных, расчетных и кредитных отношений, закрепленную межгосударственными договоренностями. Она определяет механизм установления и поддержания валютных курсов, условия конвертируемости (обратимости) валют, используемые для международных расчетов платежные средства, режим работы валютных рынков, права и обязанности межгосударственных институтов, регулирующих валютные отношения.

Мировые валютные рынки представлены официальными валютными центрами – валютными биржами в Лондоне, Нью-Йорке, Токио, Франкфурте-на-Майне, Цюрихе. Официальные мировые центры купли-продажи валюты связаны между собой, с банками и другими финансовыми учреждениями сложной сетью коммуникационных средств связи (от телефонов и телексов до электронных и спутниковых систем). В своей совокупности они представляют межбанковскую международную систему, получившую название «FOREX-рынка» (англ. название международной валютной биржи).

Наряду с международными валютными рынками общемирового значения, существуют региональные валютные центры, где производится обмен национальных валют стран, связанных близостью географического месторасположения и имеющих развитые внешнеэкономические отношения между собой.

При любой внешнеторговой сделке возникает необходимость установления определенного соотношения между валютами, т. е. валютного курса. **Валютный курс** – это цена национальной денежной единицы, выраженная в валюте другой страны. Основой валютного курса является валютный паритет – законодательно устанавливаемое соотношение между двумя валютами.

Основная функция валютного курса – служить критерием эффективности внешнеэкономического обмена. Это инструмент сопоставления издержек производства на данном предприятии или в стране с мировым уровнем.

Определение курса валюты называется котировкой.

В зависимости от способа установления валютного курса различают фиксированный и плавающие валютные курсы. **Фиксированный валютный курс** – это официально установленное соотношение между

национальной и иностранными валютами, допускающие временное отклонение от него в одну или другую сторону не более чем на 2,25 %.

Плавающий валютный курс – это курс, свободно изменяющийся под воздействием спроса и предложения. Между этими двумя крайними вариантами возможны различные комбинации фиксированного и плавающих курсов.

Обменный валютный курс растет, когда увеличивается количество национальной валюты, которую приходится платить за иностранную денежную единицу. Увеличение обменного курса означает, что валютный курс национальной валюты падает по отношению к иностранной. Рост валютного курса выражается снижением обменного курса.

На валютный курс влияют следующие факторы: темпы инфляции внутри страны и за рубежом, соотношение спроса и предложения иностранной валюты на национальном рынке, изменения процентной ставки по депозитным счетам в национальной валюте. Существенное влияние на валютный курс оказывают валютная политика, проводимая в стране, а также степень доверия к данной валюте и частота ее использования в международных расчетах.

Исторически первой международной системой регулирования обменного курса валют была *система золотого стандарта*. Данная система предусматривала обмен валют на основе официально установленного золотого содержания национальных бумажных денег. Система золотого стандарта просуществовала с 1867 г. до начала Первой мировой войны.

После 1922 г. международная система была восстановлена в форме *золотодевизного стандарта*. Данная система предполагала использование в международных расчетах заменителей золота (девиз), в качестве которых могли выступать некоторые национальные валюты (доллар США, фунт стерлингов), сохранившие золотой стандарт.

К концу Второй мировой войны была создана *Бреттон-Вудская система*. По своей сущности она была золотодевизной системой фиксированных валютных курсов. Каждая страна-участница Бреттон-Вудского соглашения устанавливала паритет своей валюты к золоту или доллару США. Такой паритет служил ей ориентиром для соотношения своей валюты с валютами других стран.

Современный этап развития мировой валютной системы начался с провозглашения на Кингстонской (Ямайка, 1978 г.) конференции странами – участницами МВФ новых принципов ее функционирования. На конференции был пересмотрен статус золота и объявлено о введении плавающих валютных курсов. Подписанное на конференции соглашение положило начало ныне действующей *Ямайской валютной системе*. Данной системой отменена официальная цена золота, разрешена его продажа и покупка по рыночным ценам, прекращен обмен долларов на

золото, в качестве мировых денег начали использоваться некоторые национальные и международные коллективные валюты.

В соответствии с Ямайской системой ведущие (резервные) валюты, такие как американский доллар, английский фунт стерлингов, японская иена, швейцарский франк, евро и др., колеблются (плавают) под воздействием спроса и предложения. Одновременно МВФ обязал страны с резервной валютой проводить валютную политику, которая должна предотвратить частые и значительные колебания курсов их валют. Что касается других стран – участниц МВФ, они могут устанавливать любую систему валютного курса (фиксированного или плавающего), привязанного к одной из ведущих иностранных валют или к валютной корзине, включающей в себя набор резервных валют.

13.5 Платежный баланс страны и его структура

Платежный баланс – систематизированная запись итогов всех экономических сделок между резидентами данной страны (домашними хозяйствами, фирмами и правительством) и остальным миром в течение определенного периода времени (обычно года).

Макроэкономическое назначение платежного баланса состоит в том, чтобы в лаконичной форме отражать состояние международных экономических отношений данной страны с её зарубежными партнерами, являться индикатором для выбора кредитно-денежной, валютной, бюджетно-налоговой, внешнеторговой политики и управления государственной задолженностью.

Платежный баланс – это соотношение суммы платежей, полученных из-за границы, и суммы платежей, переведенных за границу, за определенный период (год, квартал, месяц).

Платежный баланс включает в себя две основные составные части:

- 1) счет текущих операций;
- 2) счет движения капитала и финансовых операций.

Счет текущих операций включает в себя экспорт и импорт товаров и услуг, чистые доходы от инвестиций и чистые трансферты. Разница между экспортом и импортом товаров образует **торговый баланс**. Он характеризует экспорт-импорт страны. Если импорт > экспорта, то понижается курс национальной валюты.

Счет движения капиталов характеризует куплю-продажу активов, предоставление-получение займов, кредитов. Приток капитала => поступление иностранной валюты в страну, отток капитала – ее утечка. Активное сальдо баланса движения капиталов = приток капитала > оттока (приток валюты). Пассивное сальдо → отток валюты.

Счет официальных резервов. Сюда включаются операции купли-продажи иностранной валюты, золота и других активов, осуществляемые Центральным Банком и правительством. Эти операции проводятся не с целью получения прибыли, а с целью урегулирования нестабильности платежного баланса или поддержания курса определенных валют.

За счет официальных резервов покрывается дефицит или пассивное сальдо платежного баланса (счета текущих операций и движения капиталов). Происходит это путем продажи Центральным Банком иностранной валюты, золота и получения государством валютных кредитов в других банках.

Итоговый баланс дает по всем позициям «0».

13.6 Понятие глобализации. Региональная интеграция

Глобализация – объективный процесс втягивания мирового хозяйства в рыночные отношения, создание единой мировой РЭ с соответствующей инфраструктурой.

Речь идет о формировании мировой экономики как единого организма. Пока еще МХ – это система национальных экономик, взаимосвязанных системой МКРТ, экономическими отношениями.

Глобализация предполагает:

- 1) интеграцию финансового и информационного пространств;
- 2) интеграцию рынков в глобальном масштабе;
- 3) использование высоких технологий и изменение на этой основе образа жизни и мышления людей;
- 4) опережающее развитие информационных и телекоммуникационных технологий;
- 5) смещение центра тяжести в мировой макроэкономике в сферу услуг.

Последствия глобализации – постепенное отрицание суверенитета государств.

Глобализация сегодня идет по двум направлениям:

1. Транснационализация (через процесс создания и расширения ТНК).
2. Региональная экономическая интеграция (РЭИ).

Критерии ТНК:

- доля зарубежных активов в суммарном V ее активов;
- доля продаж за рубежом в общем V ее продаж;
- доля численности работников, работающих в зарубежных филиалах, в общей численности занятых в ТНК.

Определяется индекс транснациональности компании. Он подсчитывается как среднее трех показателей (критериев).

Сегодня в мире 78 тыс. ТНК с 780 тыс. зарубежными филиалами. Они, зарубежные филиалы, обеспечивают занятость в размере 62 млн рабочих мест. В рамках ТНК ПИИ равны $\approx 1,4$ трлн \$. Из них на долю ПРС приходится 65,9 %, на развивающиеся – 29,2 %, на страны ЦВЕ и СНГ – ≈ 5 %.

Транснациональные компании осуществляют большую часть прямых иностранных инвестиций во всем мире, в филиалах ТНК создается 1/10 мирового валового продукта. Годовые объемы продаж некоторых стран сопоставимы с внешнеторговым оборотом отдельных ТНК.

Транснациональные корпорации – реальные носители новых технологий и методов организации и управления экономикой. Размещение в стране филиалов ТНК сопровождается притоком иностранных инвестиций и технологий. Негативная сторона их деятельности связана с возможностью оказывать существенное влияние на национальную экономику и политику, руководствуясь собственными интересами, игнорируя потребности страны нахождения.

Региональная экономическая интеграция (РЭИ) – процесс взаимодействия стран, приводящий к объединению национальных хозяйств в единый организм на основе заключения интеграционных договоров, международных соглашений, согласованно регулируемый межгосударственными органами.

Предпосылки интеграции:

1) близость уровней экономического развития интегрирующихся стран;

2) географическая близость, общие границы;

3) общность экономических проблем.

Основные формы интеграционных объединений:

– зона свободной торговли (взаимная либерализация экспортных, импортных операций);

– таможенный союз (свободное перемещение Т и У внутри группировки);

– общий рынок (свободное перемещение всех ФП);

– экономический союз (единая экономическая политика стран-участниц);

– валютный союз (единая валюта, ЦБ);

– единое экономическое пространство (снимаются все ограничения в экономических отношениях между странами-участницами).

Важнейшие интеграционные группировки:

1. Европейский союз (1957 г. – 6 стран, 28 стран сегодня).

2. Северо-Американская зона свободной торговли (НАФТА, с 1994 г. 3 страны – США, Канада, Мексика).

3. Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество (АТЭС, с 1989 г., 21 страна).

4. Евразия (с участием Беларуси):

- СНГ – 12 стран – с 1991 г.
- Союзное государство Беларуси и России (СГ) – с 1999 г.
- Евразийский экономический союз (ЕАЭС) – Беларусь, Россия, Казахстан, Кыргызстан, Армения – с 2015 г.

13.7 Место РБ в системе мирохозяйственных связей

Место РБ в мировом хозяйстве обусловлено спецификой сложившейся структуры белорусской экономики, промышленность которой ориентирована на ввоз сырья и комплектующих изделий и вывоз готовой продукции. РБ в значительной степени зависима от внешнего мира.

Это касается, прежде всего, стран СНГ, с которыми РБ участвовала в союзном разделении труда (в СССР). Поэтому и сегодня во внешней торговой политике РБ акцент делается именно на эту группу стран, и в первую очередь на Россию.

Республика специализируется на производстве продукции машиностроения, химической, нефтехимической, легкой, пищевой промышленности, а также животноводства, льноводства, картофелеводства.

В РБ экспорт Т и У составляет 68 % ВВП (в РФ – 35 %, Украина – 61 %, Германия – 38 %, Англия – 25 %). РБ одной из первых стран СНГ достигла уровня докризисного 1990 г. к 2003 г.

И теперь, и далее РБ должна максимально учитывать свои конкурентные преимущества:

- 1) выгодное экономико-географическое и геополитическое положение;
- 2) развитые системы транспортных коммуникаций и производственной инфраструктуры;
- 3) значительные земные, водные, лесные ресурсы;
- 4) наличие полезных ископаемых: калийных и каменных солей, сырья для строительных материалов;
- 5) относительно развитый научно-технический потенциал;
- 6) многоотраслевой промышленный комплекс;
- 7) достаточно мощная строительная база;
- 8) высокий образовательный уровень населения, сложившаяся система подготовки квалифицированных кадров;
- 9) многовекторные внешнеэкономические связи.

Республика Беларусь по размерам территории (207, 6 тыс. кв. км) занимает 13-е, а по численности населения (около 10,2 млн. чел.) – 14-е место среди более чем 40 стран Европы. Через ее территорию проходит один из транснациональных путей Евразии, что способствует широкому международному сотрудничеству.

Экономика Республики Беларусь в значительной степени ориентирована на внешнеэкономические связи. Это обусловлено тем, что

крупные промышленные предприятия нуждаются во внешних рынках для реализации своей продукции. Внешний рынок является источником, из которого поступают топливно-энергетические и другие сырьевые ресурсы. По показателю соотношения объема внешней торговли и ВВП наша страна входит в первую десятку европейских стран.

Удельный вес белорусского производства отдельных видов промышленной продукции в их мировом производстве составляет: калийных удобрений – 11 %; химических волокон и нитей – 0,6 %; стали и цемента – 0,15 %; холодильников – 1,3 %; телевизоров – 0,4 %; тканей шерстяных – 1,8 %; обуви – 0,8 %; масла животного – 1,8 %; сыра – 0,7 %. Что же касается участия Беларуси в мировом производстве сельскохозяйственной продукции, то оно выглядит следующим образом: производство зерна – 0,3 %; мяса в убойном весе – 0,4 %; молока – 1,1 %; картофеля – 3,1 %; сахарной свеклы – 0,5 %; льноволокна – 8,7 %.

Республика Беларусь осуществляет экспортно-импортные связи со 180 странами мира, поставляет товары на рынки 139 государств, импортирует продукцию из 168 стран. Основными внешнеторговыми партнерами являются Россия и страны ЕС. В последние годы успешно развивались внешнеэкономические связи со странами Азии, прежде всего с Китайской Народной Республикой и Индией. На американском континенте основными торговыми партнерами являются США и Бразилия.

В настоящее время доля экспорта в ВВП Республики Беларусь превышает 60 %. На внешний рынок поступает 90 % производимых тракторов и грузовых автомобилей, около 70 % металлообрабатывающих станков, холодильников, химических волокон. Наша страна является одним из крупнейших в мире производителей калийных удобрений: на ее долю приходится около 16 % их мирового экспорта. Продает Республика Беларусь черные и цветные металлы, а также изделия из них, продовольственные товары и сырье для их производства. Из общего объема экспорта на долю ЕС приходится примерно 40 %, в Россию экспортируется более 30 %, в остальные страны СНГ – примерно 12 % от общего объема экспорта.

Импортирует Республика Беларусь, кроме топливно-энергетических ресурсов и сырья для промышленного производства, машины и оборудование, транспортные средства, продукцию химической промышленности, продовольственные товары. Импорт из России составляет около 60 %. На долю остальных стран СНГ приходится примерно 5 %, на страны ЕС – более 22 % общего импорта. Торговля со странами ЕС служит источником поступления в страну конвертируемой валюты и позволяет привлечь новейшие инновации и технологии, инновационные ресурсы, необходимые для переоснащения белорусских предприятий.

Несмотря на динамичное развитие внешнеторговых связей в настоящее время остро стоит проблема улучшения позиций Республики Беларусь на мировом рынке, повышения конкурентоспособности ее продукции, изменения структуры внешнеторгового оборота с целью уменьшения доли импорта промежуточных товаров (сырья, топлива, энергоресурсов, комплектующих деталей) и увеличения экспорта товаров с высокой добавленной стоимостью.

Повышению эффективности внешнеэкономических связей будут способствовать дальнейшая либерализация экономики, более эффективное использование возобновляемых источников энергии, строительство АЭС, расширение транспортных транзитных коридоров, увеличение экспорта туристических услуг, привлечение новых иностранных инвестиций, в том числе прямых.

Ключевые понятия

Мировая экономика, международное разделение труда, международная специализация, международная кооперация, международная торговля, иностранные инвестиции, международная миграция рабочей силы, валютный курс, валютный паритет, платежный баланс, глобализация, ТНК, региональная интеграция, мировое хозяйство, интернационализация, глобальные проблемы, международные валютные отношения.

Вопросы для обсуждения

1. Какие новые региональные центры привлечения трудовых мигрантов появились за последние два десятилетия?
2. Почему особую озабоченность правительства вызывает отрицательное сальдо торгового баланса?
3. Какие позитивные и негативные проявления имеет глобализация?

ВОПРОСЫ ДЛЯ ПОВТОРЕНИЯ КУРСА «ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ»

1. Предмет, функции экономической теории. Экономические законы и категории.
2. Экономические цели общества. Позитивная и нормативная экономическая теория.
3. Основные научные школы и современные направления развития экономической теории.
4. Методы экономической науки.
5. Классификация и основные характеристики потребностей.
6. Ресурсы и факторы производства, их классификация, основные характеристики.
7. Экономические блага: классификация, основные характеристики.
8. Проблема выбора в экономике. Фундаментальные вопросы экономического развития общества.
9. Проблемы эффективности. Экономический рост.
10. Понятие, элементы и уровни экономической системы.
11. Собственность: понятие, эволюция. Типы, виды и формы собственности.
12. Способы координации хозяйственной деятельности: традиции, рынок, команда.
13. Типология современных экономических систем.
14. Рынок в экономической системе: понятие, функции и структура.
15. Несовершенство (фиаско) рынка. Роль государства в рыночной экономике.
16. Модели рыночной экономики. Особенности белорусской национальной модели.
17. Трансформационная экономика. Либерализация и стабилизация.
18. Спрос. Закон спроса. Его факторы. Кривая спроса.
19. Предложение. Закон предложения. Его факторы. Кривая предложения.
20. Понятие рыночного равновесия. Товарный дефицит и товарные излишки. Базовые модели равновесия.
21. Выигрыш от обмена: излишки потребителя и производителя.
22. Понятие эластичности. Ценовая эластичность спроса и её определение.
23. Эластичность спроса по доходу. Перекрёстная эластичность.
24. Эластичность предложения по цене.
25. Практическое значение анализа эластичности. Эластичность и налоговое бремя.

26. Домашнее хозяйство как экономический субъект. Понятие общей и предельной полезности.

27. Предприятие как хозяйствующий субъект. Организационно-правовые формы предприятий.

28. Производственная функция фирмы (предприятия). Закон убывающей отдачи.

29. Понятие и классификация издержек производства. Эффект масштаба производства.

30. Доход и прибыль фирмы. Правило максимизации прибыли.

31. Государство как экономический субъект. Инструменты микроэкономического регулирования.

32. Общая характеристика Системы национальных счетов (СНС).

33. Валовой внутренний продукт (ВВП): понятие, принципы расчёта. Другие показатели СНС.

34. Корректировка макропоказателей. Номинальный и реальный ВВП. Индексы цен.

35. Национальное богатство страны: его состав, структура, проблемы оценки.

36. Понятие совокупного спроса, его ценовые и неценовые факторы. Кривая AD.

37. Понятие совокупного предложения, его неценовые факторы. Кривая совокупного предложения (AS).

38. Краткосрочное и долгосрочное равновесия в модели «AD – AS». Эффект храповика.

39. Цикличность экономического развития. Причины, фазы и виды цикла. Понятие антициклической политики.

40. Безработица: типы, уровень, экономические издержки. Закон Оукена.

41. Особенности безработицы в Беларуси. Борьба с безработицей.

42. Инфляция, её определение и измерение. Причины и формы инфляции. Антиинфляционная политика.

43. Проблемы макроэкономической нестабильности в Республике Беларусь.

44. Сущность и функции денег. Виды денег. Денежные агрегаты.

45. Денежный рынок: спрос на деньги, денежное предложение, равновесие.

46. Структура денежно-кредитной системы. Центральный и коммерческие банки. Особенности денежно-кредитной системы в Республике Беларусь.

47. Инструменты и виды кредитно-денежной политики, ее эффективность.

48. Понятие финансов и их функций. Государственные и частные финансы.

49. Госбюджет, его функции и структура. Концепции сбалансированности бюджета.

50. Налоговая система Республики Беларусь. Виды и элементы налогов.

51. Бюджетный дефицит, его причины, виды и способы финансирования. Проблемы бюджетного дефицита и государственного долга в Республике Беларусь.

52. Инструменты, виды и проблемы бюджетно-налоговой политики.

53. Мировая экономика и предпосылки её возникновения. Формы экономических отношений в мировом хозяйстве.

54. Международная торговля. Движение капитала. Миграция рабочей силы.

55. Валютный рынок и валютный курс.

56. Платёжный баланс страны и его структура.

57. Понятие глобализации. Региональная интеграция.

58. Место Республики Беларусь в системе мирохозяйственных связей.

Список литературы

1. Авраменко, А. И. Экономическая теория : практикум / А. И. Авраменко, Ю. Р. Тихонов, А. Я. Коховец ; под ред. А. И. Авраменко. – Минск : ФУАинформ, 2008. – 480 с.
2. Базылев, Н. И. Экономическая теория / Н. И. Базылев. – Москва : ИНФРА-М, 2011. – 662 с.
3. Базылев, Н. И. Экономическая теория : учебное пособие / Н. И. Базылев, М. Н. Базылева. – 2-е изд. – Минск : Современная школа, 2010. – 640 с.
4. Головачев, А. С. Экономическая теория. Общие основы : курс лекций / А. С. Головачев, И. В. Головачева, Э. А. Лутохина. – 4-е изд. – Минск : Академия управления при Президенте РБ, 2005. – 240 с.
5. Давыденко, Л. Н. Экономическая теория. Практикум : учебное пособие / Л. Н. Давыденко, Е. Л. Давыденко, И. А. Соболенко. – Минск : Вышэйшая школа, 2008. – 255 с.
6. Зубко, Н. М. Экономическая теория : учебное пособие для студентов высших учебных заведений по экономическим специальностям / Н. М. Зубко, А. Н. Каллаур. – 2-е изд. – Минск : ТетраСистемс, 2014. – 383 с. – 1 экз.
7. Курс экономической теории : учебник / М. И. Плотницкий [и др.]; под ред. М. И. Плотницкого. – Минск : Книжный дом: Мисанта, 2005.
8. Лемешевский, И. М. Экономическая теория. Основы. Вводный курс : учеб. пособие / И. М. Лемешевский. – 5-е изд., перераб. и доп. – Минск : ФУА Аинформ, 2012. – 496 с.
9. Лутохина, Э. А. Макроэкономика: современная социальная сфера : монография / Э. А. Лутохина. – Минск : Академия управления при Президенте Республики Беларусь, 2007. – 239 с.
10. Сломан, Дж. Экономикс /Economics/ Дж. Сломан, М. Сатклифф ; под ред. С. В. Лукина ; пер. с англ. Н. А. Габенова, С. В. Лукина. – 5-е изд. – Санкт-Петербург : Питер, 2005. – 832 с.
11. Современная экономика: лекционный курс : многоуровневое учебное пособие для студентов вузов / науч. ред. О. Ю. Мамедов. – 8-е изд. – Ростов-на-Дону : Феникс, 2005. – 416 с.
12. Экономика / под ред. Ю. Ф. Симионова. – Ростов-на-Дону : Феникс, 2007. – 477 с.
13. Экономика : учебник для студентов вузов / под ред. А. С. Булатова. – 4-е изд., перераб. и доп. – Москва : Экономистъ, 2006. – 831 с.
14. Экономическая теория. Общие основы : учебное пособие / М. И. Ноздрин-Плотницкий [и др.] ; под ред. М. И. Плотницкого. – Минск : Современная школа, 2010. – 392 с.
15. Экономическая теория. Практикум : учебное пособие /

А. С. Головачёв [и др.] ; под ред. А. С. Головачёва. – Минск : Вышэйшая школа, 2006. – 446 с.

16. Экономическая теория : учебное пособие / Н. И. Базылев [и др.] ; под ред.: Н. И. Базылева и С. П. Гурко. – 4-е изд., стер. – Минск : Книжный дом: Экоперспектива, 2005. – 637 с.

17. Экономическая теория : учебное пособие / под ред. А. Г. Грязновой, В. М. Соколинского. – 4-е изд., стер. – Москва : Кнорус, 2008. – 446 с.

18. Экономическая теория : учебное пособие : в 2 ч. / Академия управления при Президенте Республики Беларусь ; под ред. И. В. Новиковой и Ю. М. Ясинского. – Минск : ТетраСистемс, 2011. – 480 с.

19. Экономическая теория : учебное пособие для студентов учреждений высшего образования по экономическим спец. / А. А. Рудак [и др.] ; под ред. А. В. Бондаря. – Минск : БГЭУ, 2013. – 254 с.

20. Экономическая теория : учебник для студентов учреждений высшего образования по экономическим специальностям / А. В. Бондарь [и др.] ; под ред. А. В. Бондаря, В. А. Воробьева. – Минск: БГЭУ, 2016. – 495 с.

21. Экономическая теория. Основы. Вводный курс : учеб.-метод. пособие для студентов вузов, обучающихся по экон. специальностям / И. М. Лемешевский. – 4-е изд., доп. и перераб. – Минск : ФУ Аинформ, 2010.

22. Экономическая теория : учеб. пособие / В. Л. Ключня [и др.] ; под. ред. В. Л. Ключни, Н. В. Бордачёвой. – Минск : БГУ, 2016. – 143 с.

Глоссарий

Абсолютно неэластичный спрос – величина спроса не меняется с изменением цены.

Абсолютно эластичный спрос – малейшее снижение цены приводит к увеличению величины спроса до бесконечности.

Абстрагирование – это отвлечение от несущественного, выделение наиболее важных фактов и взаимосвязей в экономике.

Административно-правовые методы регулирования экономики – это, прежде всего, хозяйственное законодательство, которое определяет правовые рамки и нормы при реализации экономической политики.

Альтернативные издержки производства данного блага определяются количеством другого блага, от производства которого приходится отказаться, чтобы получить дополнительное количество данного блага.

Амортизационные отчисления представляют собой денежную форму перенесенной на продукцию стоимости функционирующего основного капитала и включаются в издержки производства.

Анализ – это расчленение объекта исследования на отдельные элементы, на более простые экономические явления и процессы, выделение существенных сторон явлений и процессов.

Аналитический метод – это общий термин, означающий совокупность частных методов изучения экономики, включая анализ и синтез, абстрагирование, допущение «при прочих равных условиях», индукцию и дедукцию, единство логического и исторического, математические и статистические методы.

Антиинфляционная политика – совокупность мер, предпринимаемых правительством, с целью сдерживания роста цен или их снижения; включает в себя меры по регулированию денежной массы, а также по сокращению дефицита бюджета.

Асимметричная информация представляет собой один из недостатков рынка, это неполная информация, неравномерно распределённая информация, просто некачественная информация, ведущая к тому, что покупатели и производители принимают неверные решения, неэффективно используют ресурсы.

Безналичные деньги – это основная масса денежных средств на банковских счетах, безналичные деньги также называют депозитными или кредитными деньгами безналичного расчета, они обслуживают оптовый товарооборот и платежно-расчетные операции между предприятиями, корпорациями и банками.

Безработица – часть совокупной рабочей силы, лица трудоспособного возраста, не имеющие работы, но способные работать и ищущие работу в данный период времени.

Бюджетный дефицит – это та сумма, на которую расходы государственного бюджета превышают его доходы.

Бюджетный профицит представляет собой излишек бюджета, то есть превышение доходов над расходами.

Блага – это продукты и услуги, это материальные и нематериальные средства удовлетворения человеческих потребностей, которые в свою очередь делятся на потребительские блага и блага производственного назначения.

Блага производственного назначения, к ним относятся материальные факторы производства, такие как оборудование, сырьё, заводские здания, транспорт, дороги.

Бухгалтерские издержки – это платежи за ресурсы внешним поставщикам ресурсов, другими словами, это внешние издержки.

Бухгалтерская прибыль представляет собой разницу между стоимостью продаж и бухгалтерскими издержками.

Бюджетное ограничение – это ограничение при выборе потребителем комбинаций благ, определяемое доходом потребителя и ценами благ.

Валовой внутренний продукт – это совокупная рыночная стоимость всей конечной продукции (товаров и услуг), произведённой в экономике страны за год, независимо от источника использованных ресурсов.

Валовой национальный продукт представляет собой совокупную рыночную стоимость всей конечной продукции (товаров и услуг), произведённой в экономике страны за год, исключая стоимость продукции, произведённой на предприятиях, принадлежащих иностранцам.

Вертикальный отрезок кривой совокупного предложения отражает ситуацию в экономике, когда ВВП достиг уровня полной занятости, и при повышении уровня цен под воздействием роста совокупного спроса объём национального производства остаётся неизменным.

Взаимодополняющие товары – товары, для которых существует обратная зависимость между ценой на один товар и спросом на другой.

Взаимозаменяемые товары – товары, для которых существует прямая зависимость между изменением цены на один товар и спросом на другой.

Внешние эффекты представляют собой один из недостатков рынка, это издержки или выгоды, которые достаются «третьим лицам», не участвующим в рыночной сделке, то есть внешние эффекты оказывают воздействие на производителей или потребителей, не вовлечённых в процесс купли-продажи данного товара.

Внутренние издержки – это сумма денежных средств, которые нужно было бы платить, если бы эти ресурсы приобретались у других производителей.

Воспроизводство в экономике – это повторение процесса производства. Различают простое и расширенное воспроизводство.

Встроенные стабилизаторы – экономические механизмы, такие как подоходный налог, пособия по безработице, которые являются частью системы огосударствленных финансов и которые автоматически смягчают реакцию ВВП на изменения совокупного спроса.

Гиперинфляция – очень быстрый рост уровня цен в экономике, превышающий 50 % в месяц (по классификации Международного валютного фонда).

Государственные финансы есть совокупность денежных средств (ресурсов), которые государство мобилизует для выполнения своих функций.

Государственный бюджет – это доходы и расходы государства, или иными словами, это финансовый план формирования и использования денежного фонда государства.

Государственный долг – общая сумма задолженности правительства населению, владельцам государственных ценных бумаг, равная сумме прошлых бюджетных дефицитов.

Горизонтальный отрезок кривой совокупного предложения отражает ситуацию в экономике, когда уровень цен остаётся неизменным даже при увеличении объёма национального производства. Это возможно в том случае, если существует значительный уровень безработицы и недогрузки производственных мощностей.

Государственное регулирование экономики – см. прямое и косвенное государственное регулирование.

Государственный сектор экономики включает в себя все экономические ресурсы, которыми владеет государство, и все организации, с помощью которых осуществляется государственное регулирование экономики. Это и государственный бюджет, государственные производственные предприятия, государственные организации в сфере управления, здравоохранения, образования, обороны, государственные земли.

Дедукция означает предварительную формулировку какой-то теории до того, как она будет подтверждена или отвергнута на основе проверки фактами, и применение сформулированных положений к наблюдаемым фактам и экономическим процессам.

Денежная система – форма организации денежного обращения в той или иной стране, которая сложилась исторически и закреплена национальным законодательством, представлена, она включает в себя следующие элементы: денежную единицу, эмиссионную систему, виды денег, институты регулирования денежной системы.

Денежная масса – совокупность всех имеющихся в обращении денег, является важнейшим количественным показателем денежного обращения, она включает несколько компонентов, которые выделяются на основании критерия их ликвидности.

Денежное обращение – это движение денег при выполнении ими своих функций.

Денежно-кредитная политика – совокупность мероприятий центрального банка и правительства, направленных на изменение денежной массы в обращении, объема кредитов, процентных ставок и других показателей денежного обращения с целью снижения уровня инфляции, устойчивого роста денежной массы и создания предпосылок для стабильного экономического роста.

Денежные агрегаты – это статистические показатели денежной массы, находящейся в обращении в стране, они формируются из различных частей денежного обращения, включаемых в денежные агрегаты в соответствии с присущим им уровнем ликвидности. Различают денежные агрегаты M_0 , M , M_1 , M_2 , M_3 , M_4 , L .

Деньги – это особый вид товара, который выделился из товарного мира и служит всеобщим эквивалентом. Иными словами, деньги являются таким товаром, который способен обмениваться на все другие товары.

Дефляция – снижение уровня цен в экономике.

Дефицит – величина, на которую объем спроса превышает объем предложения при ценах ниже равновесной.

Дефлятор ВВП – это индекс цен, рассчитываемый для всех произведенных в экономике товаров и услуг, исчисляется как отношение номинального ВВП к реальному ВВП.

Диалектический метод – это общие философские принципы и подходы, которые применяются и при анализе экономики. В частности, каждое экономическое явление рассматривается в развитии, в постоянном движении, а внутренними импульсами экономического развития являются противоречия разного уровня в рамках экономической системы.

Дискреционная бюджетно-финансовая политика – сознательное изменение налогов и расходов, осуществляемое правительством с целью стабилизации и повышения эффективности национальной экономики

Добавленная стоимость – это стоимость, добавленная переработкой, представляет собой разность между стоимостью произведённой продукции и стоимостью предметов труда, использованных в производстве этой продукции.

Долговременный период – достаточен для увеличения производственных мощностей и привлечения дополнительных ресурсов.

Допущение «при прочих равных условиях» (*ceteris paribus*) используется в процессе анализа и синтеза. Оно означает, что изменяются только исследуемые явления и взаимосвязи, а все остальные явления и взаимосвязи предполагаются неизменными.

Единичная эластичность спроса – процентное изменение величины спроса равно процентному изменению цены, т. е. коэффициент ценовой эластичности равен 1.

Единство логического и исторического – это принцип исследования, состоящий в том, что теоретический анализ экономических явлений должен отражать реальный исторический процесс возникновения и развития этих явлений. Теория должна соответствовать истории, практике, но не копировать их, а воспроизводить по существу и без случайных явлений и фактов.

Естественная безработица – часть безработицы, включающая в себя структурную и фрикционную безработицу; это безработица в условиях полной занятости.

Закон возрастающих альтернативных издержек состоит в том, что по мере увеличения объёма производства данного блага альтернативные издержки производства дополнительных единиц блага возрастают.

Закон денежного обращения заключается в том, что количество денег в обращении должно обеспечить соблюдение баланса между количеством денег и стоимостью товаров и услуг, подлежащих реализации (с учетом их цен).

Закон Оукена – зависимость между нормой безработицы и темпами роста ВВП, предполагающая, что увеличение безработицы на 1 % над уровнем естественной безработицы снижает реальный ВВП по сравнению с потенциальным на 2,5 %.

Закон предложения – показывает прямую зависимость между изменением цены и величиной спроса в определённый период времени.

Закон спроса – при прочих равных условиях снижение цены приводит к возрастанию величины спроса, повышение цены приводит к уменьшению величины спроса.

Закон убывающей отдачи состоит в том, что в коротком периоде, когда величина производственных мощностей является фиксированной, предельная производительность переменного фактора будет уменьшаться, начиная с определенного уровня затрат этого переменного фактора.

Закон убывающей предельной полезности состоит в том, что с увеличением количества потребляемого блага предельная полезность блага уменьшается.

Заработная плата представляет собой доход в денежной форме, получаемой наемным работником за предоставление определенной трудовой услуги.

Земельная рента – плата собственнику земли за пользование землёй, зависящая от плодородия и местоположения земельных участков; земельная рента включается в арендную плату.

Земля в экономической теории – это все естественные ресурсы, используемые в производстве продуктов и услуг. Это то, из чего производятся продукты, потребляемые человеком. К этим ресурсам относятся собственно земля как сельскохозяйственные угодья, полезные ископаемые, водные ресурсы, леса.

Издержки производства – это затраты предприятия на производство товара.

Изменение предложения (изменение в предложении) – означает смещение всей кривой предложения вправо или влево под воздействием неценовых факторов (цены на факторы производства, технология, размер налогов и субсидий, цены на другие товары, ожидания, количество производителей).

Изменение величины спроса – перемещение по кривой спроса под влиянием изменения цены.

Изменение спроса (изменение в спросе) – сдвиг кривой спроса вправо или влево под влиянием изменения неценовых факторов (вкусы и предпочтения потребителей, количество покупателей, доходы потребителей, цены на сопряжённые товары, потребительские ожидания).

Инвестиции – это затраты на производство и накопление средств производства и увеличение материальных запасов.

Инвестиционный спрос – это запланированные совокупные расходы предприятий, связанные с заменой и увеличением своего физического капитала, как основного, так и оборотного.

Индекс потребительских цен – отношение стоимости фиксированного набора потребительских товаров и услуг в текущем году к его стоимости в базисном году.

Индекс цен – это отношение совокупности цен определённого набора товаров и услуг в данном периоде к совокупности цен сходного набора товаров и услуг в базовом периоде, умноженное на 100.

Индивидуальный спрос – кривая спроса одного покупателя на товар или услугу.

Индивидуальное частное предприятие – это предприятие, находящееся в индивидуальном частном владении. Владелец является собственником всех ресурсов предприятия, организует и управляет производством в собственных интересах, распоряжается доходом, получает всю прибыль, несёт персональную ответственность по всем обязательствам фирмы (т. е. несёт неограниченную ответственность).

Индукция – это выведение общего из частных фактов, движение от фактов к теории, от частного к общему, как говорят философы. Индукция позволяет на основе фактов делать обобщения.

Институционализм – одна из наиболее распространённых школ современной экономической мысли, возникшей на рубеже 19–20 вв. в США. Особенностью является использование для анализа экономических явлений и процессов понятий «институция» (обычай, заведённый

порядок) и «институт» (порядок, закреплённый в форме закона, учреждения).

Интенсивный экономический рост – экономический рост, обеспечиваемый за счет применения качественно новых технологий, повышения квалификации работников, применения ресурсосберегающей техники.

Инфляция (от латинского «инфлатио», т. е. вздутие) означает обесценение денежной единицы, уменьшение ее покупательной способности, ведущее к росту цен.

Инфляция издержек (или инфляция предложения) – инфляция, возникающая в результате уменьшения совокупного предложения, вызванного увеличением издержек, в частности, при повышении цен на сырьё и энергоносители, при повышении заработной платы, не сопровождаемого ростом производительности труда.

Инфляция спроса – инфляция, вызванная увеличением совокупного спроса, его превышением над совокупным предложением.

Инфраструктура рынка товаров и услуг – это совокупность организационно-правовых форм, различных институтов, организаций, обслуживающих рынок товаров и услуг и обеспечивающих его функционирование, например, торговое законодательство, законы о рекламе, законодательство о защите прав потребителя, предприятия розничной торговли, товарные биржи.

Инфраструктура экономики вообще, в самом широком смысле этого слова, – это институты, организации, отрасли и части экономической системы, обеспечивающие нормальное функционирование всей экономики или её отдельных частей и отраслей, например, транспортная сеть. В экономике можно выделить производственную, социальную и рыночную инфраструктуры.

Капитал – это всё то, что используется рабочей силой в производстве продуктов и услуг, в частности, это станки, оборудование, инструменты, здания, транспортные средства, склады, трубопроводы, линии электропередачи, системы водоснабжения и канализации.

Капиталом предприятия называется стоимостная (денежная) оценка всего принадлежащего ему имущества.

Кейнсианство – направление современной экономической теории, возникшее в 30-е годы 20 столетия. Название этого направления связано с именем английского экономиста Дж. М. Кейнса (1883–1946). Кейнсианцы исследуют важнейшие макроэкономические взаимосвязи, в частности, зависимость между инвестициями и национальным доходом, между государственными расходами и объёмом национального производства. Рыночная экономика, доказывает Кейнс, не может быть саморегулируемой.

Классическая политическая экономия – направление экономической мысли, сформировавшееся в конце 18 века и господствовавшее в

экономической науке на протяжении большей части 19 столетия. Самыми известными и яркими представителями этого направления были шотландский учёный Адам Смит (1723–1790) и англичанин Давид Рикардо (1772–1823). В основе анализа экономических явлений лежит созданная классиками трудовая теория стоимости. Классики придерживались принципа экономического либерализма, невмешательства государства в действие экономических законов.

Конечный продукт представляет собой стоимость товаров и услуг, произведённых в данном году и приобретённых для конечного потребления, то есть не используемых для промежуточного потребления.

Короткий период представляет собой такой период, в течение которого некоторые факторы производства, в частности, технология и производственные мощности, остаются неизменными, фиксированными, а все остальные факторы являются переменными.

Корпорация (акционерное общество) – это предприятие, имеющее форму юридического лица, где ответственность каждого собственника ограничена его вкладом в предприятие, это общество, основанное на паях (вкладах в предприятие), о величине которого свидетельствует акция.

Косвенное государственное регулирование экономики – включает налогово-бюджетную (фискальную) и кредитно-денежную политику.

Косвенные налоги – налоги, которые включаются в цену товаров и тарифа на услуги.

Коэффициент эластичности спроса – коэффициент показывает, на сколько процентов меняется величина спроса на товар вследствие изменения его цены на один процент.

Краткосрочный период – является недостаточным для увеличения производственных мощностей, но позволяет увеличить интенсивность использования производственных мощностей. Реакцией на изменение цены со стороны производителя будет более эластичное предложение.

Кредит представляет собой движение денежного капитала, отдаваемого в ссуду на условиях его возврата за плату в виде процента.

Кривая Лаффера – это графическое отображение зависимости между налоговыми поступлениями и динамикой налоговых ставок, выявляющая такую налоговую ставку, при которой налоговые поступления достигают максимума.

Кривая спроса – графическая иллюстрация закона спроса, показывает объёмы товаров и услуг, которые готовы приобрести потребители по различным ценам в данный период времени.

Кривая производственных возможностей – это график, который показывает максимально возможные объёмы производства двух благ при данных ресурсах и их полном использовании.

Критерии классификации экономических систем – это признаки, какие-то особенности, на основании которых производится классификация экономических систем. В качестве таких критериев можно использовать различия в той или иной структуре, характеризующей экономическую систему, в частности, различия в материально-технической структуре, в социально-экономической или в организационно-хозяйственной структуре.

Критерий эффективного использования ресурсов. Ресурсы используются эффективно, если невозможно произвести дополнительное количество какого-то блага без того, чтобы не уменьшить производство другого блага.

Линия бюджетного ограничения показывает все максимально возможные комбинации благ, доступные потребителю.

Макроэкономика – это часть экономической теории, которая исследует поведение экономики в целом, а также её крупных секторов, таких как государственный и частный сектор, государственные финансы и денежно-кредитную сферу, топливно-энергетический комплекс и т. д.

Макроэкономическая нестабильность – колебания экономической активности (экономические циклы), ведущие к появлению безработицы, недогрузки производственных мощностей, инфляции, и снижающие эффективность экономики.

Макроэкономическая политика – это совокупность мер правительства, направленных на изменение общеэкономических величин и влияющих на экономику в целом, традиционно включает бюджетно-финансовую и денежно-кредитную политику.

Маржинализм (от английского *marginal* – предельный, крайний) – это течение в экономической теории, возникшее во второй половине 19 века. Экономисты-маржиналисты в своих исследованиях использовали предельные величины, такие как предельная полезность (полезность последней, дополнительной единицы блага), предельная производительность (продукция, произведённая последним нанятым работником). Данные понятия использовались ими в теории цены, теории заработной платы и при объяснении многих других экономических процессов и явлений.

Марксизм – это направление экономической теории, возникшее в середине 19 века и получившее широкое распространение во второй половине 19 и в 20 веке, названо по имени его основателя, К. Маркса (1818–1883). Он создал всеохватывающую систему категорий и законов капиталистической экономической системы. В отличие от классиков он показал преходящий характер этой системы, выявил внутренние противоречия капитализма, доказывал неизбежность смены капитализма со-

циализмом и коммунизмом. В марксизме подчёркивается определяющая роль производственных отношений в экономической системе. На базе трудовой теории стоимости Марксом была создана теория прибавочной стоимости, объясняющая главный источник прибыли и показывающая механизм эксплуатации наёмных работников собственниками капитала.

Материальные потребности для их удовлетворения предполагают наличие продуктов в материальной вещественной форме, например потребности в продуктах питания и одежде, в транспорте и в жилище.

Международная экономика – это часть экономической теории, где анализируется развитие мирового хозяйства в целом, взаимодействие национальных экономик, сфера международных экономических отношений.

Меркантилизм (от итальянского mercante – торговец, купец) – первая известная в истории школа экономической мысли, распространённая в странах Западной и Восточной Европы в 16–18 веках, в эпоху возникновения капитализма. Одним из известнейших представителей меркантилизма был английский экономист Томас Ман (1571–1641). По их мнению важнейшим источником богатства страны является внешняя торговля. Само же богатство они отождествляли с золотом и сокровищами. Для того чтобы богатство притекало в страну, необходимо постоянное превышение экспорта над импортом. Государство должно регулировать внешнюю торговлю, чтобы обеспечить приток золота и серебра в страну, проводить политику защиты своих внешнеторговых интересов, то есть политику протекционизма.

Метод науки – это те инструменты, приёмы, с помощью которых исследуется предмет данной науки.

Микроэкономика – это часть экономической теории, в которой изучается поведение предприятий, домашних хозяйств и других хозяйственных единиц (субъектов экономики), а также функционирование отдельных рынков и эффективность распределения и использования ресурсов.

Модели рынка (рыночные структуры) – см. рынок совершенной конкуренции и рынок несовершенной конкуренции (монополистическая конкуренция, олигополия, чистая монополия).

Модель в упрощённой абстрактной форме представляет важнейшие особенности исследуемых отдельных экономических процессов или экономики в целом. Модели формулируются разными способами: математическое описание, графическое изображение, описание с помощью таблицы, словесная формулировка.

Модель поведения потребителя представляет собой связанные между собой общие принципы поведения потребителя на рынке, вклю-

чающие в себя прежде всего максимизацию совокупной полезности, закон убывающей предельной полезности и бюджетное ограничение.

Модель экономического кругооборота – простейшая модель рыночной экономики, иллюстрирующая основные функции, выполняемые домашними хозяйствами и предприятиями как главными экономическими агентами на рынках товаров и ресурсов, а также взаимосвязи между этими агентами. В модели выделяются два экономических потока: поток факторов производства и произведённых благ в материальной, физической форме или в форме услуг, и поток доходов и расходов в денежной форме, то есть финансовый поток.

Монетаризм (от латинского «монета» – денежная единица, деньги) – одно из важнейших направлений современной экономической мысли, является главным оппонентом и кейнсианства, и институционализма. Монетаризм возник в США и стал распространяться в 50–60-е годы 20 века. Его главным идеологом является М. Фридман (р. 1912). Важнейшей особенностью монетаризма как экономической школы является то, что его сторонники главное внимание уделяют денежному фактору, количеству денег в обращении. По их мнению, денежная масса оказывает решающее влияние на экономическое развитие, от темпов роста денежной массы зависит рост национального дохода.

Монополистическая конкуренция – на рынке функционирует много фирм, продают дифференцированный продукт, ограничения доступа на рынок незначительны, фирма обладает определённым контролем над продажной ценой, характерна неценовая конкуренция.

Натуральное хозяйство – тип хозяйства, в котором продукты производятся лишь для внутрихозяйственного потребления, для удовлетворения собственных потребностей производителя в отличие от товарного хозяйства, где продукция производится для продажи.

Наличные деньги – те, что находятся на руках у населения и обслуживают розничный товарооборот, а также личные платёжно-расчётные операции; это металлические и бумажные деньги, которые передаются из рук в руки в натуральном виде.

Налоги – это принудительные, безвозмездные и обязательные платежи, которые платят в доход государства юридические и физические лица.

Национальный доход представляет собой совокупный доход общества, произведённый в экономике и полученный владельцами всех факторов производства. Он рассчитывается как разница между чистым внутренним продуктом, чистым доходом, полученным в стране иностранцами, и косвенными налогами на бизнес.

Недискреционная бюджетно-налоговая политика основана на автоматически действующих нормах, то есть вступающих в действие без необходимости принятия правительством каких-либо специальных мер.

Недостатки рынка представляют собой нарушения в механизме функционирования рыночной экономики, ведущие к неэффективному распределению и использованию экономических ресурсов общества. К основным недостаткам рынка относятся макроэкономическая нестабильность, возникновение монополий, внешние эффекты, проблема производства общественных благ, проблема асимметричной информации, неравенство в распределении ресурсов и доходов.

Нематериальные потребности – это потребности, удовлетворяемые в нематериальной форме, то есть это потребности духовные, этические, эстетические, например, потребность в творчестве, в любви к людям, в знаниях, в общении с природой, в красоте, в знании прошлого и предвидении будущего.

Неоклассическая экономическая теория – направление в экономической мысли, возникшее во второй половине 19 века. Из представителей этой школы наибольшую известность приобрёл английский учёный А. Маршалл (1842–1924). В своих работах А. Маршалл опирался как на идеи классической теории, так и на идеи маржинализма. Цена определяется соотношением спроса и предложения. Если классическая экономическая теория рассматривала формирование цен с позиций производителя, то неоклассическая теория рассматривает ценообразование и с позиций потребителя (спрос), и с позиций производителя (предложение).

Неценовые факторы совокупного предложения. К важнейшим из неценовых факторов совокупного предложения относятся изменение цен на ресурсы, изменение производительности, изменение правовых норм. Графически их воздействие на совокупное предложение изображается сдвигом кривой совокупного предложения влево или вправо.

Неценовые факторы совокупного спроса – факторы, влияющие на величину потребительских расходов, инвестиционных расходов, государственных расходов и чистый экспорт. Графически их воздействие на совокупный спрос изображается сдвигом кривой совокупного спроса влево или вправо.

Неэластичный спрос – процентное изменение величины спроса меньше процентного изменения цены, т. е. коэффициент эластичности спроса меньше 1.

Номинальный ВВП – это стоимость всех произведённых в данном году товаров и услуг, выраженная в текущих ценах.

Норма прибыли – это отношение величины полученной прибыли к величине всего авансированного капитала.

Нормальная прибыль представляет собой плату за использование такого фактора производства как предпринимательская способность.

Нормальные товары – см. товары высшей категории.

Норма обязательных резервов – устанавливаемая центральным банком доля депозитных обязательств, которую коммерческие банки обязаны держать в центральном банке.

Обмен – это сфера (стадия) движения произведённых продуктов и услуг, где происходит взаимный обмен деятельностью между людьми в форме обмена результатами труда на возмездной основе.

Общественная производительность труда – это количество продукции в денежном измерении, произведённой в обществе за определённый период времени, обычно за год, в расчёте на одного занятого.

Общественное производство – это часть экономической системы, представляющая собой множество предприятий, отраслей производства, сфер экономики, связанных между собой в единое целое разделением труда и специализацией.

Общественные блага – это блага, потребление которых доступно одновременно многим людям, например, свет маяка в море, оборона, уличное освещение. Проблема производства общественных благ – один из недостатков рынка – существует потребность в общественных благах, но платёжеспособный спрос и предложение этих благ рынок не формирует.

Ограниченность ресурсов означает, что их не хватает для удовлетворения всех растущих и неограниченных потребностей общества. Факт ограниченности ресурсов является принципиальным для возникновения и развития экономики.

Олигополия – функционирует несколько фирм, продаются дифференцированные или стандартизированные товары, доступ на рынок затруднён, контроль над ценами ограничен взаимозависимостью фирм, возможен сговор в ценообразовании, характерна неценовая конкуренция.

Основной капитал – это часть капитала предприятия, которая используется в течение многих производственных циклов и стоимость которой включается в издержки и в цену продукции не целиком, а по частям.

Основные направления экономической политики правительства в рыночной экономике включают бюджетно-финансовую (фискальную), денежно-кредитную (монетарную), внешнеэкономическую и структурную политику.

Основные формы рынков различаются по широте охвата (локальные, национальные и международные рынки), по объекту купли-продажи (рынки товаров и услуг, рынки ресурсов), по способу установления цен (рынки с заранее установленными ценами и рынки, где цены устанавливаются в процессе купли-продажи), по форме организации (рынки, требующие личного контакта или не требующие контакта).

Операции на открытом рынке – регулирование денежной массы с помощью купли-продажи центральным банком государственных облигаций на кредитно-банковском рынке.

Отрицательный эффект масштаба – это увеличение средних издержек, обусловленное ростом масштабов производства.

Партнёрство (товарищество) – это предприятие, организованное двумя или несколькими лицами, совместно владеющими и управляющими предприятием. Партнёры объединяют свои финансовые ресурсы и профессиональные навыки, распределяют риски, делят прибыли или убытки.

Перекрёстная эластичность спроса – показывает степень изменения спроса на один товар к изменению цены на другой товар.

Поведение потребителя – это процесс формирования рыночного спроса покупателей, осуществляющих выбор благ с учётом существующих цен.

Полезность блага – это удовлетворение, которое испытывает человек в процессе потребления блага, в основе полезности лежат различные физические, химические, биологические и прочие свойства блага.

Политика занятости – совокупность мер, предпринимаемых правительством с целью снижения уровня безработицы и увеличения занятости, включает в себя программы подготовки и переподготовки кадров, увеличения числа рабочих мест в государственном секторе экономики, оказания содействия найму рабочей силы.

Политика стабилизации – политика, направленная на сокращение амплитуды колебаний экономической активности в рыночной экономике, предполагает использование пакета взаимоувязанных между собой методов краткосрочной макроэкономической политики (денежно-кредитной, бюджетно-финансовой и внешнеэкономической политики).

Полная занятость – такой уровень занятости, когда существует лишь естественная безработица, но отсутствует циклическая безработица; при этом реальный ВВП равен потенциальному.

Полный объём производства – максимальное количество благ, которое можно произвести в экономике при полном использовании имеющихся ресурсов.

Потребление – это использование благ для удовлетворения человеческих потребностей.

Потребительский выбор представляет собой такой набор благ, который приносит потребителю максимум совокупной полезности в условиях бюджетного ограничения.

Потребительский спрос (С) представляет собой запланированные совокупные расходы населения, домашних хозяйств, на покупку предметов потребления и потребительских услуг, то есть таких товаров и услуг, которые удовлетворяют личные потребности человека.

Потребности – это нужда или недостаток в чём-то, необходимом для поддержания жизнедеятельности и развития организма, человеческой личности, группы людей, общества в целом.

Правило максимизации полезности: потребитель максимизирует полезность набора благ при данном бюджетном ограничении, если отношение предельных полезностей благ к их ценам является одинаковым для всех благ. Другая формулировка: потребитель максимизирует полезность набора благ при данном бюджетном ограничении, если отношение предельных полезностей двух благ равняется отношению цен этих благ.

Предельная полезность любого блага представляет собой величину дополнительной полезности одной дополнительной единицы потребляемого блага.

Предложение – это количество товаров и услуг, которые производитель готов произвести для продажи по конкретной цене из ряда возможных цен в определённый период времени.

Предмет науки – это то, что исследует, изучает та или иная наука.

Предмет экономической теории (экономики) 1. Экономическая теория изучает ту часть общественного устройства, которая называется экономической системой. 2. Экономическая теория изучает общие закономерности поведения людей и экономической системы в целом в процессе производства, обмена, распределения и потребления благ в условиях ограниченности ресурсов. 3. Экономическая теория изучает проблему эффективного распределения и использования ограниченных ресурсов с целью максимального удовлетворения человеческих потребностей.

Предметы труда – это то, на что человек воздействует в процессе труда и что составляет материальную основу будущего продукта, например, сырьё, различные материалы.

Предпринимательская способность как фактор производства – это особый вид человеческих ресурсов, способность объединять все факторы производства в каком-то производстве, способность рисковать и внедрять в производство новые идеи и технологии.

Предприятие, или фирма – это экономический агент, принимающий решения о производстве благ на продажу с использованием ресурсов, приобретаемых на рынке, выступает как определённая совокупность материальных и нематериальных ресурсов, с другой стороны, это организационно-правовая структура, которая владеет этими производственными ресурсами и управляет ими.

Переменные издержки (VC) – это затраты предприятия на производство продукции, зависящие от объёмов производимой продукции.

Прямые налоги – налоги, которые взимают непосредственно с доходов и имущества.

Полные, или валовые, издержки – сумма постоянных и переменных издержек.

Положительный эффект масштаба – это сокращение средних издержек, обусловленное ростом масштабов производства.

Постоянные издержки (FC) – это затраты предприятия, не зависящие от объёма производимой продукции.

Правило максимизации прибыли: фирма будет максимизировать прибыль, поддерживая величину выпускаемой продукции на таком уровне, когда предельный доход будет равен предельным издержкам при том условии, что цена продукции превышает средние совокупные издержки.

Предельный доход (MR) представляет собой дополнительный доход, получаемый при производстве дополнительной единицы продукции.

Предельными издержками (MC) называются дополнительные издержки, связанные с производством еще одной единицы продукции.

Предпринимательство можно определить как деятельность по координации и комбинации факторов производства с целью обеспечения необходимых результатов, т. е. при меньших затратах средств получать наибольшие результаты.

Предмет макроэкономики – исследование поведения экономики в целом, а также её крупных секторов, таких как государственный и частный сектор, государственные финансы и денежно-кредитная сфера, топливно-энергетический комплекс, аграрно-промышленный комплекс, военно-оборонный комплекс, выявление зависимостей между важнейшими общеэкономическими показателями.

Промежуточный продукт представляет собой стоимость товаров и услуг, произведённых в данном году и приобретённых для промежуточного потребления, т. е. для дальнейшей переработки или перепродажи.

Прибыль – это разность между суммарной выручкой от реализации продукции и суммарными издержками в денежном выражении.

Производительность труда – это плодотворность, продуктивность производственной деятельности людей, которая измеряется количеством продукции, произведённой работником в единицу времени.

Производственная инфраструктура – это комплекс отраслей, обеспечивающих внешние условия для развития производства. Она включает в себя грузовой транспорт, дороги, электро-, газо- и водоснабжение, складское хозяйство, связь, информационное обслуживание.

Производственные отношения – категория марксистской экономической теории, это отношения, складывающиеся между людьми по поводу производства, распределения, обмена и потребления благ. Основой производственных отношений являются отношения собственности на средства производства. От отношений собственности зависит и орга-

низация производства, и распределение, и богатство разных общественных классов.

Производство – это процесс создания благ (продуктов и услуг), необходимых человеку и обществу для существования и развития.

Простое воспроизводство – это повторение производства в неизменных масштабах. Например, если предприятие в прошлом году произвело 100 тыс. метров ткани, а в этом году – тоже 100 тыс. метров, то имеет место простое воспроизводство.

Прямое государственное регулирование экономики – законодотворчество и административное вмешательство, управление государственной собственностью.

Равновесное количество – совпадающие величины спроса и предложения при равновесной цене в условиях конкурентного рынка.

Равновесная цена – цена, по которой продавцы желают и могут приобрести, а продавцы готовы реализовать определённое количество товара.

Равновесный уровень цен представляет собой такой объём ВВП, при котором произведённый продукт равен объёму потреблённых товаров и услуг, т. е. совокупным расходам.

Располагаемый доход – это доход, остающийся в распоряжении домашних хозяйств после вычета чистых индивидуальных налогов из национального дохода.

Разделение труда – такая система труда, которая складывается в результате дифференциации труда, т. е. расчленения трудовой деятельности на части, приводящей к обособлению различных видов труда.

Распределение – это особая стадия в движении произведённых благ, оно предполагает определение доли благ, поступающих в потребление участникам экономической деятельности.

Расширенное воспроизводство – это повторение производства в увеличивающихся масштабах.

Реальный ВВП – это стоимость всех произведённых в данном году товаров и услуг, выраженная в постоянных (базисных) ценах.

Ресурсы – это имеющиеся в распоряжении людей материальные и нематериальные возможности для удовлетворения потребностей.

Рынок представляет собой систему отношений между продавцами и покупателями, при помощи которых они вступают в контакт по поводу купли-продажи товаров или ресурсов. Эти контакты между продавцами и покупателями предполагают какие-то соглашения между ними, в соответствии с которыми происходит обмен по установленной цене.

Рынок несовершенной конкуренции – см. монополистическая конкуренция, олигополия, чистая монополия.

Рынок совершенной конкуренции (чистой конкуренции, свободной конкуренции) состоит из столь большого числа произв

лей (продавцов), что каждый из них производит только незначительную часть общей однородной продукции. Поэтому любое самое большое увеличение объема производства одной фирмой не скажется на рыночной цене. Неценовая конкуренция отсутствует. Доступ на рынок свободный.

Рыночная инфраструктура – это совокупность организационно-правовых форм, различных институтов, организаций, обслуживающих различные рынки и рыночную экономику в целом и обеспечивающих их функционирование. В комплексе рыночной инфраструктуры можно выделить инфраструктуру рынка труда, рынка капитала, рынка земли, рынка товаров и услуг, а также макроэкономическую инфраструктуру.

Рыночный механизм – механизм соединения продавцов и покупателей и распределения редких экономических ресурсов через систему ценообразования и конкуренцию.

Рыночный спрос – сумма кривых рыночного спроса (см. совокупный спрос).

Сбережения – это часть доходов населения, не израсходованная на приобретение потребительских товаров и предназначенная для финансирования будущих приобретений товаров длительного пользования и инвестиций.

Синтез означает соединение исследованных элементов и сторон предмета в единое целое (в систему).

Система национальных счетов – это система взаимоувязанных макроэкономических показателей, отражающих информацию о всех стадиях экономического кругооборота: производстве и обмене товаров и услуг, распределении и перераспределении доходов, потреблении и сбережении.

Сезонная безработица – безработица, вызываемая колебаниями спроса на рабочую силу в разные периоды времени, например в сельском хозяйстве.

Скрытая безработица – формально занятые, но фактически безработные лица; в результате спада производства рабочая сила используется не полностью, но и не увольняется.

Спрос на деньги со стороны активов является по своей сути спросом на деньги как на средство сбережения.

Спрос на деньги со стороны сделок, т. е. покупок населением товаров и услуг, а предприятий – для оплаты труда, материалов, энергии и т. д., зависит от того, какое количество денег необходимо для заключения сделок для вышеперечисленных целей.

Структурная безработица – часть безработицы, возникшая в результате структурных изменений в экономике, происходящих под воздействием научно-технического прогресса; включает в себя работников с устаревшей квалификацией, спрос на которых уменьшается.

Совокупное предложение – это объём товаров и услуг, производимых в экономике в целом в данном году и предложенных предприятиями на рынке населению, государству и друг другу при данном уровне цен.

Совокупный спрос – объём товаров и услуг в экономике в целом, который потребители, предприятия и правительство готовы купить при определённом уровне цен, другими словами, это величина запланированных расходов на товары и услуги в экономике в целом при данном уровне цен.

Смешанная экономика рассматривается как разновидность рыночной экономики, как такая экономическая система, в которой наряду с развитым частным сектором действует и государственный сектор экономики.

Собственность – 1. Это отношение между людьми, в процессе производства, обмена, распределения и потребления по поводу присвоения средств производства и предметов потребления. 2. С вещественной стороны собственность – это те предметы потребления и средства производства, которыми владеют люди.

Совокупная полезность – это общая полезность всех единиц данного блага, кроме этого, совокупная полезность – это общая полезность всего потребительского набора.

Сопряжённые товары – см. взаимозаменяемые и взаимодополняющие товары.

Социальная инфраструктура – это комплекс отраслей, связанных с воспроизводством рабочей силы. В этот комплекс входит здравоохранение, образование, жилищно-коммунальное хозяйство, пассажирский транспорт, сфера организации досуга, общественное питание, услуги по домашнему хозяйству.

Социальная политика – это политика регулирования социально-экономических условий жизни общества, направленная на поддержание отношения справедливости в обществе, регулирование отношений между отдельными социальными группами, обеспечение условий повышения уровня жизни всех членов общества.

Спрос – это количество товаров или услуг, которое потребитель готов приобрести по конкретной цене из ряда возможных цен за определённый период времени.

Средства производства – это совокупность средств и предметов труда, образующих материальные факторы производства.

Средства труда – это то, что человек использует для преобразования в процессе производства предметов труда.

Ссудный процент представляет собой плату за использование денежного капитала, другими словами это цена денежного капитала.

Ставка (норма) процента рассчитывается как отношение величины заёмного денежного капитала к величине ссудного процента, выраженное в процентах.

Теория переходной экономики изучает развитие экономической системы в странах, где осуществляется преобразование централизованно-планируемой экономики (административно-командной экономики) в рыночную экономику.

Товар – это экономическое благо, являющееся продуктом труда и произведённое для обмена.

Товарное хозяйство – тип хозяйства, в котором продукты производятся для обмена, на продажу.

Товары высшей категории – спрос на эти товары изменяется в прямой зависимости от изменения денежного дохода.

Товары низшей категории – спрос на эти товары изменяется в обратной зависимости от изменения денежного дохода.

Традиционная экономика – это экономическая система, в которой основные экономические проблемы общества (что, как и для кого производить) решаются, главным образом, на основе традиционных патриархальных, родоплеменных полуфеодальных иерархических связей между людьми.

Трансакционные, или операционные, издержки – это издержки в сфере обмена, связанные с передачей прав собственности.

Трансфертные платежи – различные безвозмездные выплаты населению из общественных фондов, в частности, пенсии, стипендии, различные социальные пособия.

Труд – это человеческие ресурсы, т. е. рабочая сила, имеющаяся в обществе и используемая в производстве продуктов и услуг.

Трудовая теория стоимости – основополагающая теория в классической политической экономии. Создатели теории А. Смит и Д. Рикардо. В основе этой теории лежит идея о том, что стоимость товара создаётся трудом работника. Заключённый в товарах труд является основой для обмена. Цена товара в свою очередь определяется стоимостью товара, т. е. затратами труда на его производство.

Условия возникновения и развития рыночной экономики формируются в ходе длительного исторического процесса перехода от традиционной к рыночной экономике. Важнейшими из них являются общественное разделение труда и специализация, развитие частной собственности на средства производства, личная заинтересованность производителей и собственников, свобода выбора и свобода передвижения факторов производства, государственное вмешательство в экономику, нравственные нормы.

Факторы производительности труда – это то, что ведёт к повышению производительности труда, главными из них являются качество используемых ресурсов, уровень и совершенство используемой техно-

логии, организация труда и управление, разделение труда и специализация, кооперация труда.

Факторы производства – это экономические ресурсы, т. е. ресурсы используемые для производства продуктов и услуг.

Функции денег вытекают из их содержания как особого товара, выполняющего роль всеобщего эквивалента, это пять функций: мера стоимости, средство обращения и обмена, средство платежа, средство сбережения и накопления, функция мировых денег.

Физиократы (от греческого «физис» – природа и «кратос» – сила, власть) – представители экономической школы физиократов, сложившейся в середине 18 века во Франции. Это была группа учёных, наиболее известным из которых был Франсуа Кенэ (1694–1774). «Физиократия» буквально означает «природовластие». Учение физиократов возникло как реакция на меркантилизм. Критикуя меркантилистов, они считали, что правительство должно обращать внимание не на торговлю и накопление денег, а прежде всего на развитие земледелия. Источник богатства они видели в земледелии, только труд в сельском хозяйстве является производительным трудом.

Фрикционная безработица – безработица, связанная с добровольной сменой работниками места работы и периодами временного увольнения, временная незанятость в периоды перехода работников с одной работы на другую.

Функции денег вытекают из их содержания как особого товара, выполняющего роль всеобщего эквивалента, это пять функций: мера стоимости, средство обращения и обмена, средство платежа, средство сбережения и накопления, функция мировых денег.

Фундаментальные экономические проблемы – это важнейшие экономические проблемы, которые решает любая экономическая система, а именно, что производить, как производить, для кого производить.

Функция полезности – это прямо пропорциональная зависимость между совокупной полезностью благ и их количеством.

Цели экономической политики правительства в рыночной экономике – это основные и определяющие экономические задачи, которые стремиться решить правительство в ходе осуществления экономической политики, включают в себя общие и специальные цели, например, рост уровня жизни всех слоёв населения страны и снижение инфляции.

Цена – это та денежная сумма, за которую потребители готовы приобрести, а производители реализовать товар(услугу).

Ценовая эластичность предложения – показывает степень реакции величины предложения (в процентах) к изменению цены (в процентах).

Ценовая эластичность спроса – степень чувствительности (интенсивности реакции) потребителей к изменению цены продукции.

Центральный банк – это «банк банков», он организуется правительством и имеет дело не с населением, а с коммерческими банками, основная функция ЦБ – функция предохранения кредитно-банковской системы от кризисов и регулирование (через предложение денег) общей экономической ситуации в стране.

Циклическая безработица порождена циклическим характером развития рыночной экономики, т. е. чередованием периодов подъема и спада производства; это безработица, непосредственно порождаемая недостаточностью совокупного спроса в условиях экономического спада.

Частный сектор экономики представляет собой совокупность домашних хозяйств и частных фирм, а также сферу их действия. В частном секторе соответственно выделяется сектор домохозяйств и предпринимательский сектор.

Чистая монополия – на рынке функционирует одна фирма, продаёт уникальный продукт (не имеется заменителя), доступ на рынок заблокирован, фирма обладает контролем над ценой.

Чистый внутренний продукт – это стоимость валового внутреннего продукта за вычетом стоимости той части ВВП, которая пошла на возмещение основного капитала, потреблённого в производстве.

Экономическая система – это часть общественной системы, сфера человеческой деятельности, в которой осуществляется производство, обмен, распределение и потребление продуктов, услуг и факторов производства.

Экономическая эффективность – соотношение между затратами ресурсов, с одной стороны, и полученными результатами, т. е. объёмом произведённых благ, с другой стороны.

Экономические агенты – это участники рыночных экономических отношений, обладающие собственностью на факторы производства и принимающие экономические решения. Основными экономическими агентами являются домашние хозяйства, предприятия (фирмы), государство.

Экономические блага – это такие потребляемые блага, которые существуют в ограниченном количестве, поэтому их необходимо производить; например, хлеб, компакт-диск, автомобиль, знания, услуги программиста.

Экономические методы регулирования экономики, другими словами, инструменты или способы, с помощью которых правительство проводит экономическую политику в жизнь, условно объединяемые в несколько групп: бюджетно-финансовые методы регулирования экономики, денежно-кредитные методы, планирование и программирование экономического развития.

Экономический рост – увеличение общего объёма произведённого реального ВВП, или объёма реального ВВП в расчёте на душу населения за определённый период времени.

Экономический цикл – повторяющиеся и следующие один за другим на протяжении ряда лет подъёмы и спады уровней экономической активности; включает в себя фазы кризиса, депрессии, оживления и подъёма.

Экономические функции государства, его обязанности в рыночной экономике, включают: во-первых, обеспечение правовой основы деятельности экономических агентов, потребителей и производителей; во-вторых, устранение и компенсация недостатков рыночного хозяйственного механизма; в-третьих, осуществление государственной экономической политики.

Экономический закон – это устойчивая, повторяющаяся, объективная, причинно-следственная связь и взаимозависимость экономических явлений и процессов.

Экономический либерализм (экономическая свобода) – основополагающий принцип в классической политической экономии. В основе идеи экономического либерализма лежало представление о том, что экономические законы действуют подобно законам природы. В результате их действия в обществе стихийно устанавливается «естественная гармония». Государству нет необходимости вмешиваться в действие экономических законов.

Экономические издержки представляют собой сумму внешних и внутренних издержек.

Экономическая прибыль – это разница между суммой продаж и экономическими издержками.

Экстенсивный экономический рост – экономический рост, обеспечиваемый за счет количественного увеличения уже применяемых факторов производства.

Эластичность спроса – см. ценовая эластичность спроса.

Эластичный спрос – спрос называют эластичным, если коэффициент эластичности больше 1; т. е. изменение величины спроса в процентах больше изменения цены товара в процентах.

Эластичность спроса по доходу показывает зависимость изменения спроса от изменения потребительского дохода.

Эффект дохода – желание потребителя приобрести больше данного продукта при снижении его цены, не уменьшая при этом объёма приобретения других товаров.

Эффект замещения – готовность потребителя при снижении цены товара отдать предпочтение именно этому товару по сравнению с другими более дорогими.

Эффект богатства состоит в том, что при повышении уровня цен снижается реальная стоимость активов общества (богатства), т. е. снижается их покупательная способность.

Эффект импортных закупок состоит в том, что при повышении уровня цен в экономике сокращается чистый экспорт, являющийся частью совокупного спроса.

Эффект процентной ставки означает, что при повышении уровня цен повышается процентная ставка, что ведёт к сокращению объема инвестиционных расходов, являющихся частью совокупного спроса.

Витебский государственный технологический университет

Учебное издание

Егорова Валентина Константиновна

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Конспект лекций

Редактор *Т.А. Осипова*

Корректор *А.В. Пухальская*

Компьютерная верстка *В.К. Егорова*

Подписано к печати 10.06.2019. Формат 60х90¹/₁₆. Усл. печ. листов 11,7.
Уч.-изд. листов 14,8. Тираж 200 экз. Заказ № 187.

Учреждение образования

«Витебский государственный технологический университет»
210038, г. Витебск, Московский пр., 72.

Отпечатано на ризографе учреждения образования

«Витебский государственный технологический университет».

Свидетельство о государственной регистрации издателя, изготовителя,
распространителя печатных изданий № 1/172 от 12 февраля 2014 г.

Свидетельство о государственной регистрации издателя, изготовителя,
распространителя печатных изданий № 3/1497 от 30 мая 2017 г.