

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Учреждение образования
«Витебский государственный технологический университет»

Экономика
(экономическая теория,
микро-, макроэкономика)

Конспект лекций

Витебск
2015

УДК 330 (075.8)

ББК 65.011

Э 40

Рецензент:

кандидат экономических наук, доцент, декан ФПК и ПК УО «ВГТУ»

Семенчукова И. Ю.

Рекомендовано к изданию редакционно-издательским советом УО «ВГТУ», протокол № 7 от 23.10.2014.

Экономика (экономическая теория, микро-, макроэкономика :
конспект лекций / сост.: В. К. Егорова. – Э 40 Витебск : УО «ВГТУ», 2015. –
93 с.

ISBN 978-985-481-365-3

Конспект лекций содержит краткий обзор основных тем курса экономической теории с выделением ключевых понятий и основных положений по каждой теме, библиографического списка новых литературных источников по дисциплине. Конспект предназначен для самостоятельного изучения, подготовки к практическим занятиям и экзамену по экономике (экономической теории, микро-, макроэкономике).

УДК 330 (075.8)

ББК 65.011

ISBN 978-985-481-365-3

© Егорова В. К., 2015

© УО «ВГТУ», 2015

Содержание

Тема 1. Экономическая теория: предмет и метод.....	4
Тема 2. Потребности и ресурсы. Проблема выбора в экономике.	9
Тема 3. Экономические системы.	15
Тема 4. Рыночная экономика и её модели	20
Тема 5. Спрос, предложение и рыночное равновесие.	28
Тема 6. Эластичность спроса и предложения.	32
Тема 7. Основы поведения субъектов современной рыночной экономики.	37
Тема 8. Основные макроэкономические показатели.....	48
Тема 9. Общее макроэкономическое равновесие: модель совокупного спроса и совокупного предложения.	57
Тема 10. Макроэкономическая нестабильность.....	60
Тема 11. Денежный рынок. Денежно-кредитная система.....	66
Тема 12. Финансовый сектор экономики и основы его функционирования.	80
Список литературы.....	91

Тема 1. Экономическая теория: предмет и метод

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

2. Экономические цели общества. Позитивная и нормативная экономика.

3. Основные научные школы и современные направления развития экономики.

4. Методы экономической теории.

Ключевые понятия.

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 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-, макроэкономики и мирового хозяйства.

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



Рисунок 1.1 – Взаимосвязь ЭТ с другими экономическими науками

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 проблемами 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 эффек-

тивность 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.**

5. **Методологическая.**

6. **Прогностическая.**

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.

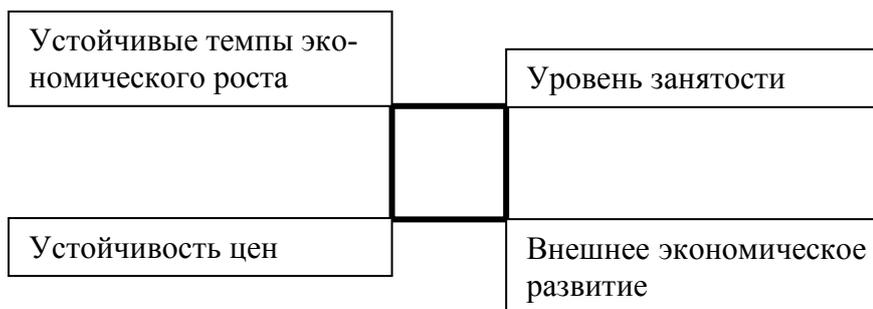


Рисунок 1.2 – Магический четырёхугольник

Позитивная экономика изучает экономические цели развития так, как они стоят перед обществом.

Нормативная экономика отвечает на вопросы, как это должно быть достигнуто.

3. Основные научные школы и современные направления развития экономики.

Экономика прошла длительный путь развития:

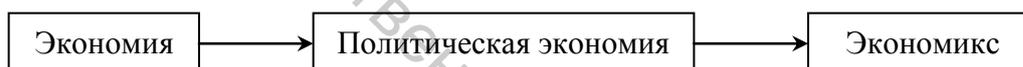


Рисунок 1.3 – Путь развития экономики

1. Экономия (до XV века):

- античность;
- восток.

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

2. Политическая экономия (XV – XIX века):

- разработка проблем терминологии;
- формирование системы экономических категорий, ЭТ как самостоятельной науки;
- к этому периоду 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.

- меркантилизм:

- * сфера обращения, торговля, особенно внешняя;
- * экономика – объект государственного управления;
- * концепции активного денежного и активного торгового балансов;

- физиократия:

- * с/х производство;
- * единственно производительный труд – земледельческий;
- * концепции естественного порядка и чистого продукта;

- английская классическая политэкономия:

- * исследует сферу производства и воспроизводства;

- * начало трудовой теории стоимости;
- * провела исследования производственных отношений;

- **пролетарская политэкономия:**

* анализ системы производственных отношений индустриального капитализма с позиции пролетариата;

* концепция прибавочной стоимости;

* теория империализма.

3. Экономикс (XIX век – настоящее время):

- **неоклассицизм:**

* теории предельной полезности, процента, частичного равновесия, совершенной конкуренции как модели рынка, общего равновесия;

- **кейнсианство:**

* Дж. Кейнс – основатель макроэкономики;

* Кейнс признал существование экономических *кризисов и безработицы*;

* концепция 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;

* разрабатываются модели функционирования ЭС, приступают к поиску вариантов оптимального сочетания рыночных и государственных методов регулирования экономики смешанного типа и т. д.

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;
- синтез;
- индукция;
- дедукция;
- тождество;
- сравнение;
- доказательство;
- гипотеза.

Недостатки: не выявляют содержательной стороны явления, статичность.

2. Методы диалектической логики.

Позволяют изучать явления в динамике и развитии:

- отрицание отрицания;

- переход количества в качество;
- единство и борьба противоположностей;
- восхождение от абстрактного к конкретному;
- единство исторического и логического.

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.

Тема 2. Потребности и ресурсы. Проблема выбора в экономике

1. Классификация и основные характеристики потребностей.

2. Ресурсы и факторы производства: их классификация и характеристики.

3. Экономические блага. Классификация и основные характеристики.

4. Проблема выбора в экономике. Фундаментальные вопросы экономического развития общества.

5. Проблема эффективности и экономического роста.

Ключевые понятия.

1. Классификация и основные характеристики потребностей.

Потребность – нужда личности или общества в чём-либо, необходимом для поддержания жизнедеятельности или развития.

Потребность – состояние неудовлетворённости, из которого стремятся выйти, или наоборот, состояние удовлетворённости, которое стремятся продлить.

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.).

Пирамида потребностей Маслоу

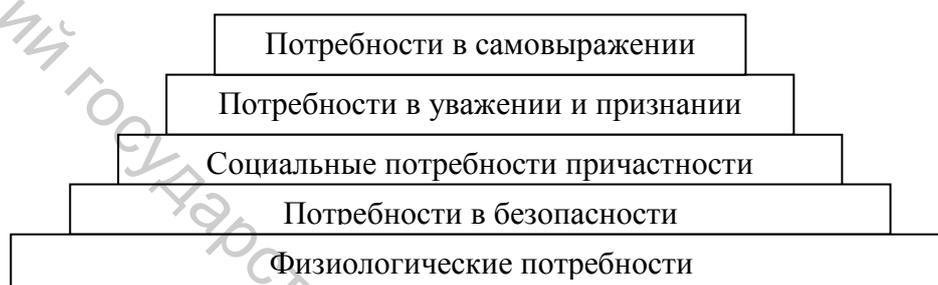


Рисунок 2.1 – Пирамида потребностей Маслоу

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

Так как 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. 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).

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 и неэкономические.
2. По функциональному назначению: потребительские и производственные.
3. По характеру удовлетворения потребностей: взаимозаменяемые и взаимодополняемые.
4. По способу удовлетворения: прямые и косвенные.
5. По наличию материального носителя: материальные и нематериальные.
6. С учётом фактора времени: настоящие и будущие.
7. По продолжительности участия в процессе воспроизводства: долговременные и недолговременные.
8. По количеству потребителей: частные и общественные.

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**).

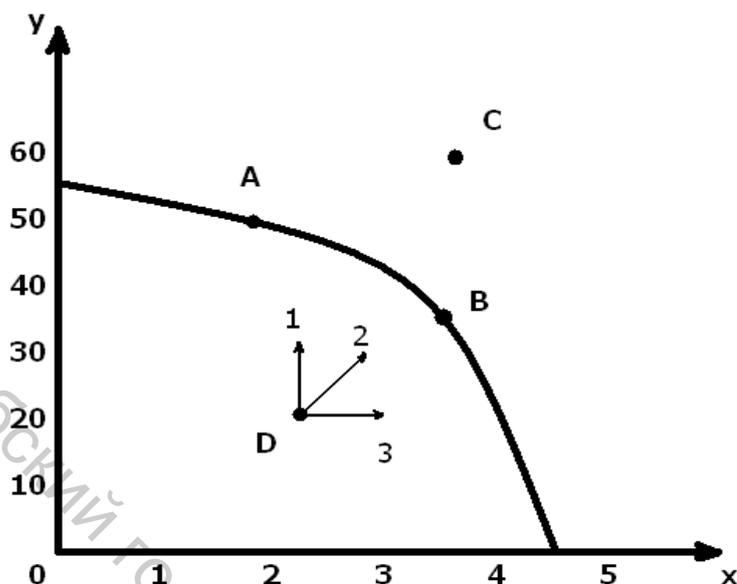


Рисунок 2.2 – Кривая производственных возможностей

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.

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 ко-операции.

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

5. Проблема эффективности и экономического роста.

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



Рисунок 2.3 – Производство - открытая система с «входом» и «выходом»

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

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

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:

$$1) \text{ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА} = \frac{\text{ПРОДУКТ}}{\text{ЗАТРАТЫ ЖИВОГО ТРУДА}}$$

$$2) \text{ТРУДОЁМКОСТЬ} = \frac{\text{ЗАТРАТЫ ЖИВОГО ТРУДА}}{\text{ПРОДУКТ}}$$

$$3) \text{ФОНДОВООРУЖЁННОСТЬ} = \frac{\text{СТОИМОСТЬ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ}}{\text{КОЛИЧЕСТВО РАБОТНИКОВ}}$$

(Показывает, насколько механизирован труд)

Использование в производстве вещественных факторов оценивается с помощью следующих показателей:

$$1) \text{ФОНДООТДАЧА} = \frac{\text{ПРОДУКТ}}{\text{СТОИМОСТЬ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ}}$$

$$2) \text{ФОНДОЁМКОСТЬ} = \frac{\text{СТОИМОСТЬ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ}}{\text{ПРОДУКТ}}$$

$$3) \text{ МАТЕРИАЛООТДАЧА} = \frac{\text{ПРОДУКТ}}{\text{МАТЕРИАЛЬНЫЕ ЗАТРАТЫ}}$$

$$4) \text{ МАТЕРИАЛОЁМКОСТЬ} = \frac{\text{МАТЕРИАЛЬНЫЕ ЗАТРАТЫ}}{\text{ПРОДУКТ}}$$

Среди синтетических показателей:

$$\text{РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ} = \frac{\text{ПРИБЫЛЬ}}{\text{СУММА ОСНОВНЫХ И ОБОРОТНЫХ ФОНДОВ}}$$

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 используемого капитала, производственные технологии.

Типы экономического роста:

Интенсивный – достигается за счёт качественных факторов научно-технического прогресса.

Экстенсивный – достигается за счёт количественного увеличения факторов производства.

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.

Тема 3. Экономические системы

1. Понятие, элементы и уровни экономической системы.

2. Собственность: понятие, эволюция. Типы и формы собственности.

3. Способы координации хозяйственной деятельности: традиции, рынок, команда.

4. Типология современных экономических систем.

Ключевые понятия.

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:

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

2) потребности;

3) экономические интересы;

4) 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 индивидуальной экономики внешняя среда – национальная экономика, для национальной – мировая экономика).

4. Экономическая система – это открытая система:

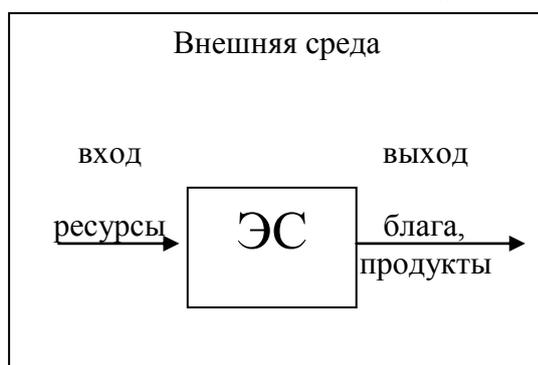


Рисунок 3.1 – Экономическая система – это открытая система

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 дея-

тельности – менеджмент. Менеджмент реализует управленческие функции на двух этапах:

1-ый этап – разработка программ по достижению поставленной цели;

2-ой 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):

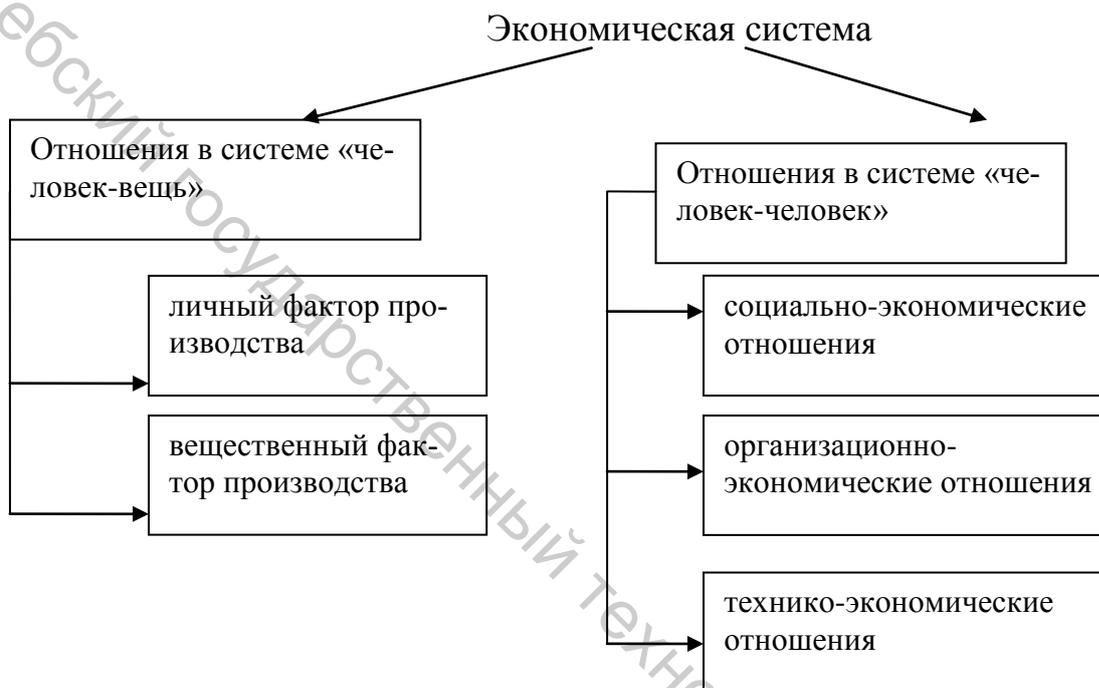


Рисунок 3.2 – Экономическая система

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

1) предприятие (фирма);

2) домашнее хозяйство (основная потребительская единица экономической системы);

3) государство.

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.

2. Собственность: понятие, эволюция. Типы и формы собственности.

Собственность – системообразующие отношения в любой экономической системе.

От собственности зависит: кто производит, сколько производит, как про-

изводит, 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-ый уровень – типы собственности:

- а) частная;
- б) общественная.

2-ой уровень – виды собственности:

- частной: трудовая и нетрудовая собственность;
- общественной: коллективная и государственная собственность.

3-ий уровень – формы собственности:

трудовой: личное подсобное хозяйство; фермерское хозяйство;
нетрудовой: наследуемая собственность; собственность, реализуемая в ценных бумагах и т. д.;

- коллективной: арендная, кооперативная, акционерная, народная и т. д.;
- государственной: республиканская и муниципальная (местная).

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:

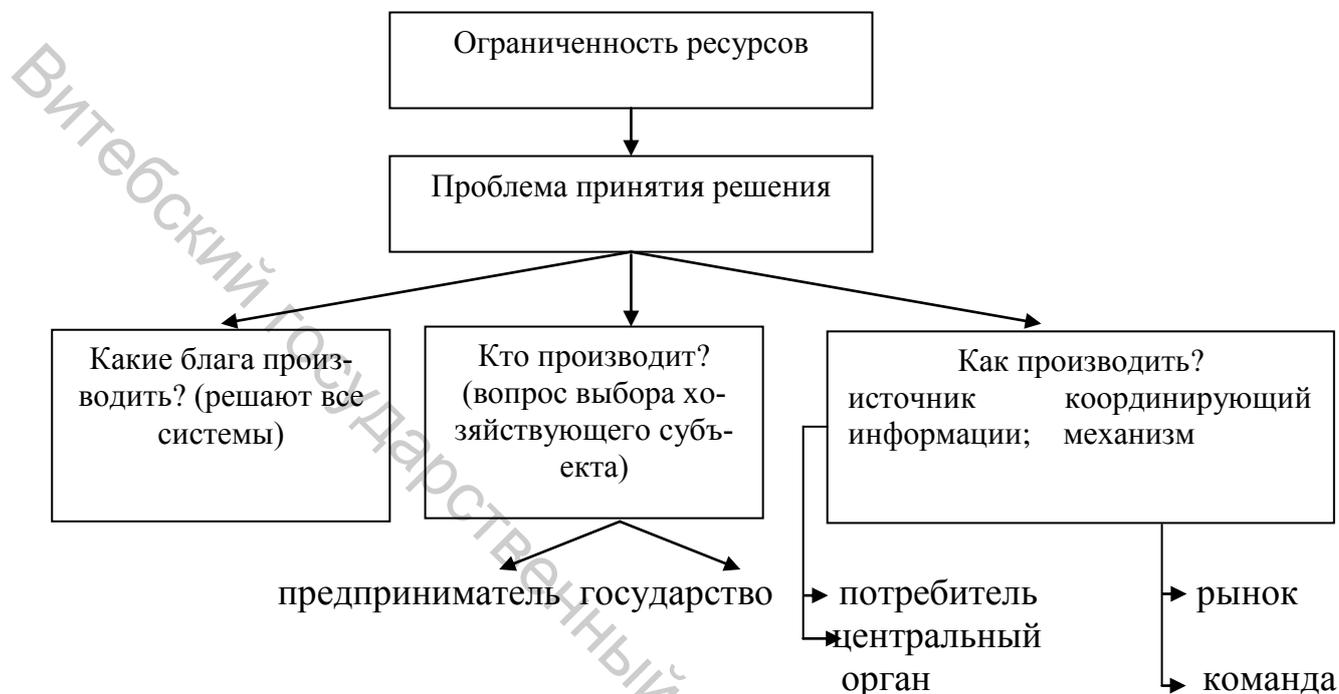


Рисунок 3.3 – Ограниченность ресурсов

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 субъекты, 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.

4. Типология современных экономических систем.

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:

- либеральная модель (США, Великобритания). Основа: опора на частный

капитал и на личный успех частного выбора;

- социальная рыночная экономика (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, традиционная экономика, административно-командная экономика, рыночная экономика, смешанная экономика.

Тема 4. Рыночная экономика и её модели

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

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

3. Модели рыночной экономики. Особенности белорусской национальной модели.

4. Трансформационная экономика. Либерализация и стабилизация. Ключевые понятия.

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

Рынок – форма существования товарного производства и обращения.

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 существованию 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 производ-

ства), 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, так как 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 технологии, 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 прежнее название, однако это будут новые производители и продавцы. Посредством санирования националь-

ная 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.

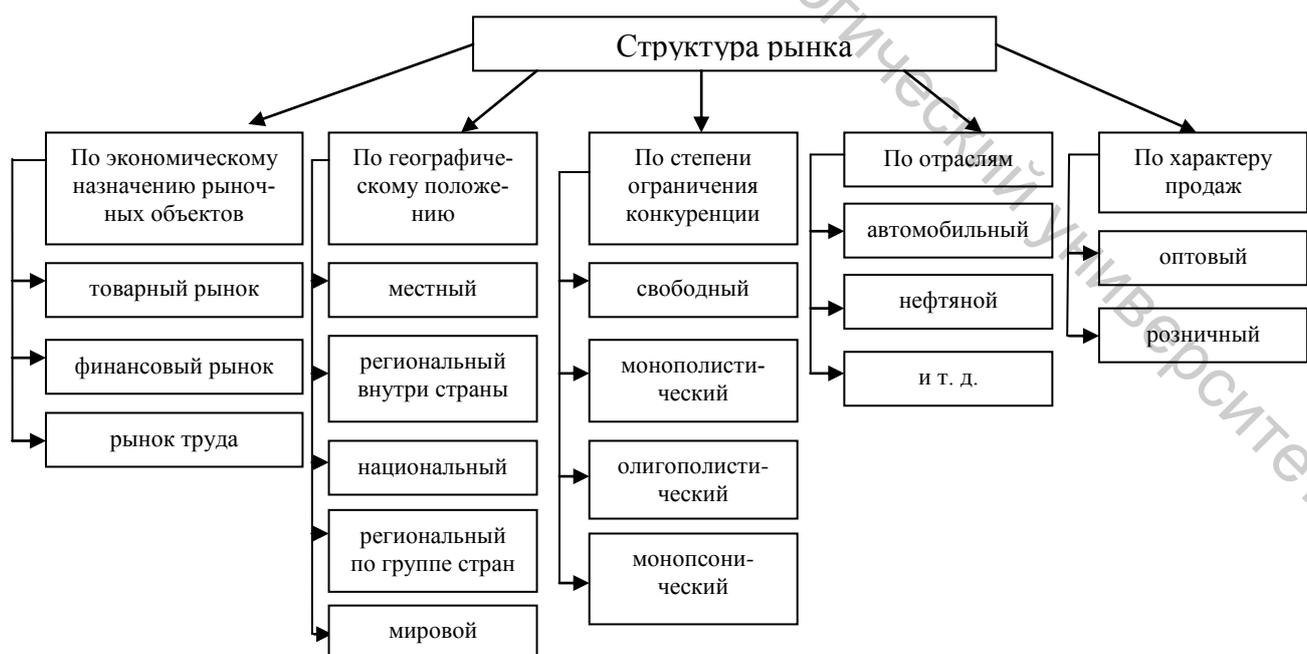


Рисунок 4.1 – Структура рынка

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.

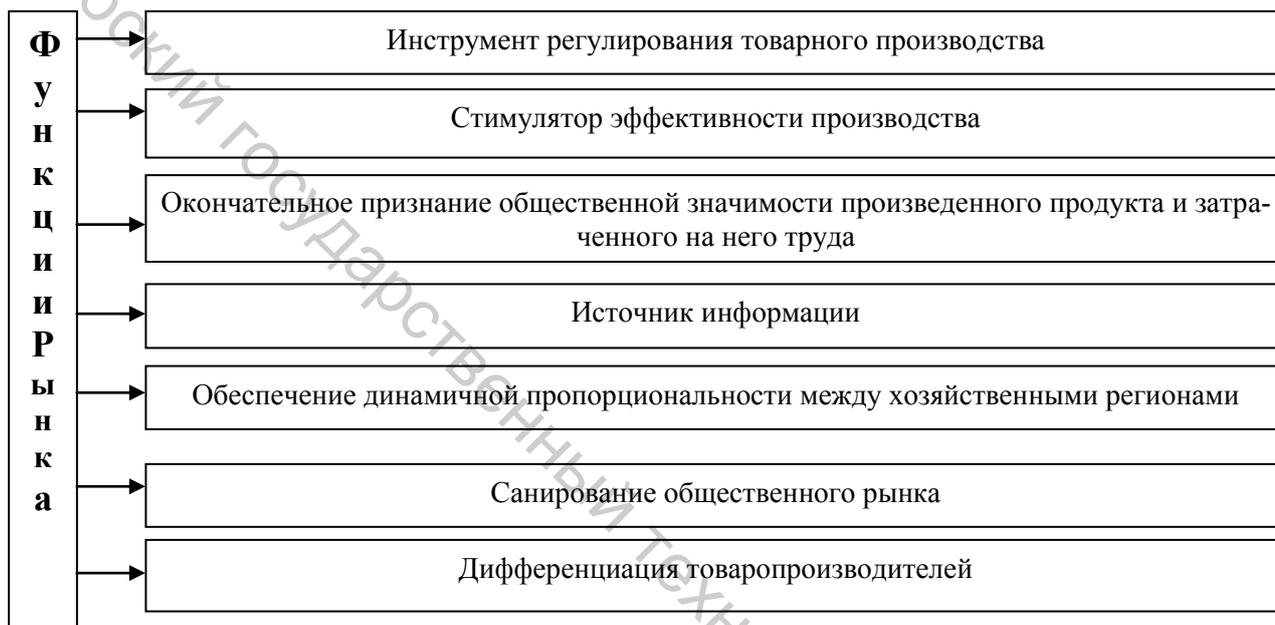


Рисунок 4.2 – *Функции рынка*

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) созданию 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 воспринимает 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.

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 этом смысле наиболее часто выделяют такие модели рыночной экономики, как американская, японская, немецкая и шведская.

Для американской модели характерна наибольшая приближенность к реализации принципа свободной игры рыночных сил. 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 конкурентоспособ-

ность 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 сосредоточивать 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 XX 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.

2. Эффективное сочетание частных, коллективных, государственных форм собственности и хозяйствования.

3. Взвешенный подход к приватизации.

4. Прогрессивная социальная политика.

5. Многовекторность внешних экономических связей.

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.

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 государства ограничиваются проблемами сбалансиро-

ванности бюджета (прежде всего за счет сокращения государственных расходов). Предполагается, что рынок сам восстановит макроэкономическое равновесие, а проведение рестриктивной 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, стабилизация, стабилизация экономики.

Тема 5. Спрос, предложение и рыночное равновесие

- 1. Спрос, закон спроса, факторы (детерминанты) спроса.**
 - 2. Предложение, закон предложения, факторы предложения.**
 - 3. Понятие рыночного равновесия. Товарный дефицит и излишки.**
 - 4. Выигрыш от обмена: излишки потребителя и производителя.**
- Ключевые понятия.**

1. Спрос, закон спроса, факторы (детерминанты) спроса.

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

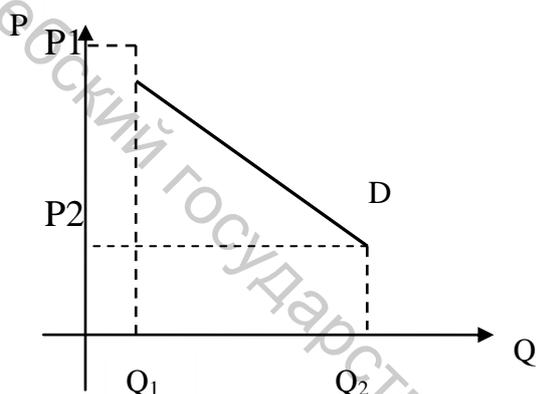
Закон спроса – обратная связь между количеством покупок и уровнем рыночной цены. Закон спроса имеет три формы выражения:

- аналитическая: $Q_d = f(p)$, где Q_d – количество спроса; f – функция; p – цена.

- табличная:

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

- графическая:



D – график спроса. Имеет обратный наклон, указывает на обратную связь между ценой и количеством.

Нисходящий график D может быть объяснён с помощью трёх эффектов: эффекта дохода, эффекта замещения и эффекта придельной полезности.

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).

2. Предложение, закон предложения, факторы предложения.

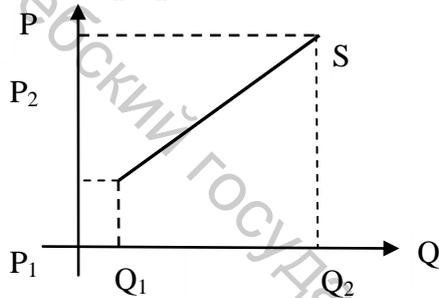
Предложение – это желание и возможность предлагать определённое количество товара по определённой цене в течение определённого отрезка времени.

Закон предложения – это прямая связь между количеством продаж и ценой товара на рынке. Такая связь отражается тремя способами:

- аналитически: $Q_s = f(p)$, где Q_s – количество предложения, $f(p)$ – функция цены.
- таблично:

P	Q
1	10
2	20
3	30
4	40

- графически:



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).

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.

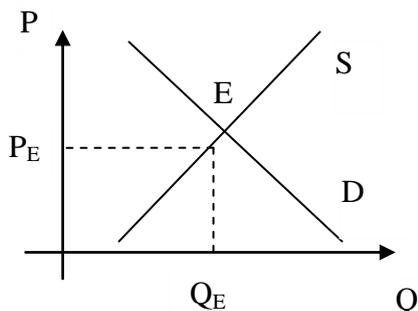


Рисунок 5.1 – Рыночное равновесие

Различают три базовых модели равновесия:

1. Паутинообразная модель. Используется для объяснения равновесия на особых рынках (с длительным производственным циклом, рынках сельскохозяйственной продукции). Особенность: ориентация покупателя на текущие цены, а производителя – на цены прошлого периода.

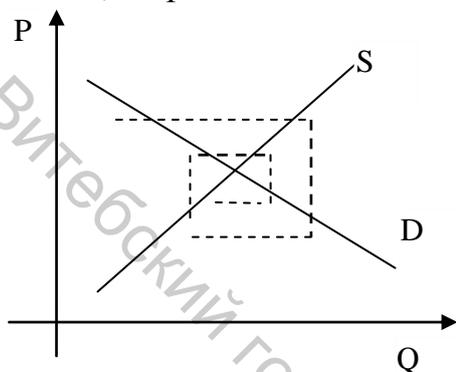


Рисунок 5.2 – Паутинообразная модель

2. Модель Вальраса. Используется для объяснения равновесия на рынках в краткосрочном периоде. В ней активную роль играют и покупатели и продавцы. Конкуренция покупателей заставляет цену повышаться, а продавцов – снижаться.

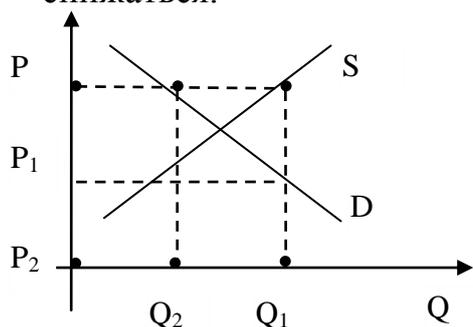


Рисунок 5.3 – Модель Вальраса

3. Модель Маршала. Объясняет равновесие в долгосрочном периоде. В этой модели активную роль играет продавец. Он ориентируется на несоответствие цен спроса и предложения. При превышении цены спроса увеличиваются поставки товара, при превышении цены предложения поставки уменьшаются.

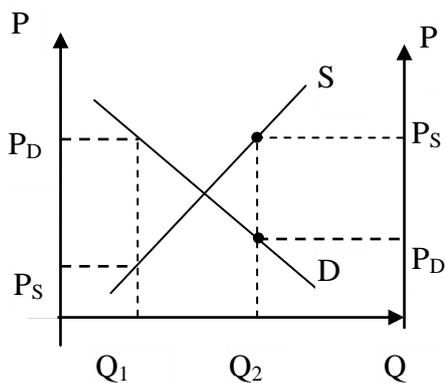


Рисунок 5.4 – Модель Маршала

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.

Ключевые понятия:

спрос, предложение, рыночное равновесие, излишек потребителя, излишек производителя.

Тема 6. Эластичность спроса и предложения

1. Понятие эластичности. Ценовая эластичность спроса и ее определение.

2. Эластичность спроса по доходу. Перекрестная эластичность.

3. Эластичность предложения по цене.

4. Практическое значение анализа эластичности. Эластичность и налоговое бремя.

Ключевые понятия.

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 – эластичность спроса по цене.

$$E_p^d = \% \Delta Q_d / \% \Delta P$$

Коэффициент может быть рассчитан двумя методами:

- 1) коэффициент точечной эластичности

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

- 2) коэффициент дуговой эластичности

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

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.

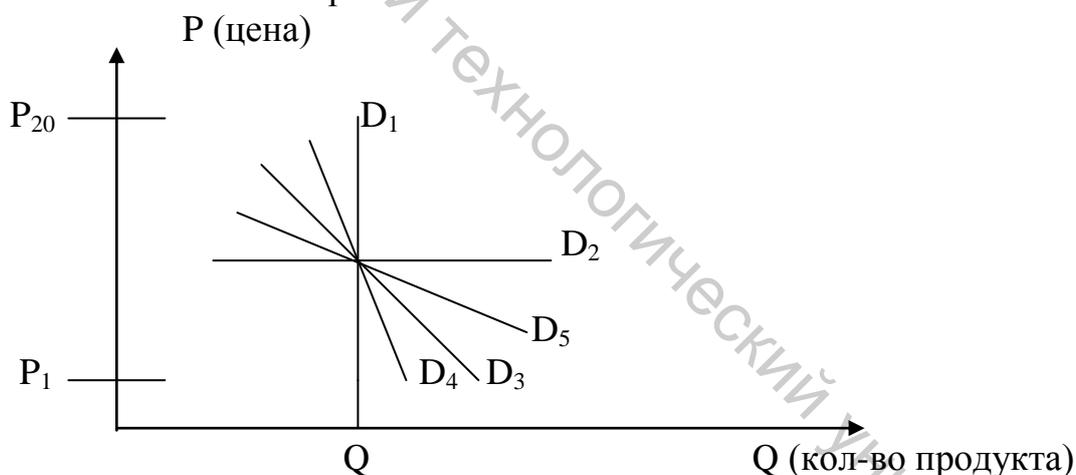


Рисунок 6.1 – 5 типов реакции покупателя на изменение цены

Показатель совокупной выручки (собственно дохода):

$$TR = P \cdot Q,$$

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:

$$P \uparrow, TR \downarrow \text{ или } P \downarrow, TR \uparrow \rightarrow E > 1$$

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

$$P \uparrow, TR \uparrow \text{ или } P \downarrow, TR \downarrow \rightarrow E < 1$$

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

$$P \uparrow \downarrow, TR = const \rightarrow E = 1$$

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 компонент, 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.

2. Эластичность спроса по доходу. Перекрестная эластичность.

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

E_I^d – эластичность спроса по доходу.

Q – объем.

I – доход потребителя

$$E_I^s = \% \Delta Q_d / \% \Delta I$$

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

$$E_{\text{моч.}} = \Delta Q : Q / \Delta I : I \text{ (при бесконечно малых изменениях дохода)}$$

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

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

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

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

5) $E > 1$ – 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.

$$E_{xy} = \% \Delta Q_{dx} / \% \Delta P_y$$

$$E_{\text{моч.}} = [\Delta Q : Q]_x / [\Delta P : P]_y$$

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

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.

3. Эластичность предложения по цене.

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

$$E_p^s = \% \Delta Q_s / \% \Delta P$$

($E_{точ.}$, $E_{дуг.}$) – возможен расчет коэффициентов эластичности двумя способами.

Возможны 5 типов реакции продавца в ответ на изменение цены:

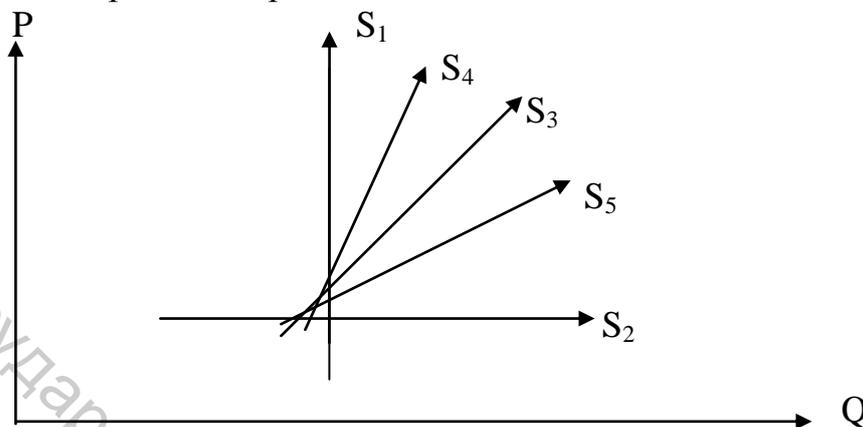


Рисунок 6.2 – 5 типов реакции продавца в ответ на изменение цены

- 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).

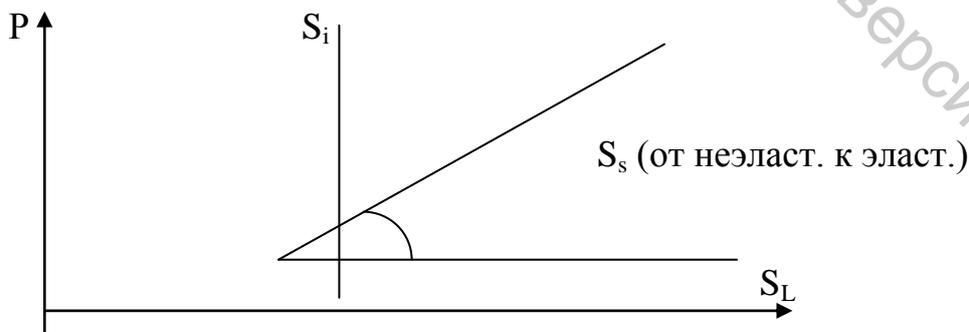


Рисунок 6.3 – Долгосрочный временной интервал

4. Практическое значение анализа эластичности. Эластичность и налоговое бремя.

Эластичность и ее анализ имеет важное практическое значение.

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

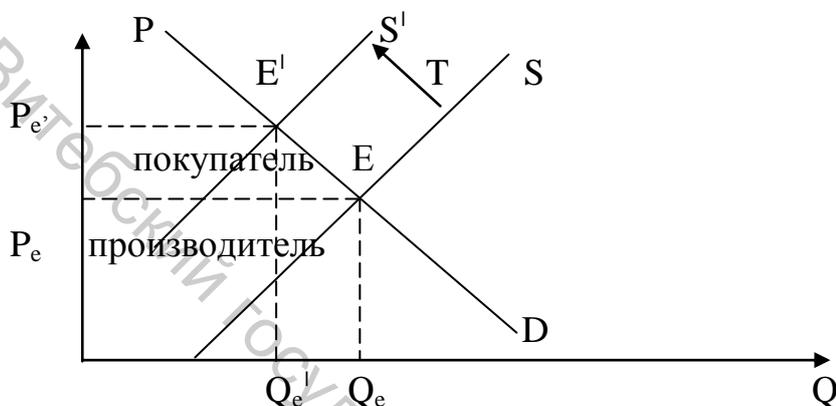


Рисунок 6.4 – Эластичность спроса по цене

$$E_p^s = 1$$

$$E_p^d = 1$$

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, эластичность спроса по цене, эластичность спроса по доходу, перекрестная эластичность, эластичность предложения, эластичность предложения по цене.

Тема 7. Основы поведения субъектов современной рыночной экономики.

1. *Домашнее хозяйство как экономический субъект. Понятие общей и предельной полезности.*
2. *Предприятие как хозяйствующий субъект. Организационно-правовые формы предприятий.*
3. *Производственная функция. Закон убывающей отдачи.*
4. *Понятие и классификация издержек производства.*
5. *Доход и прибыль фирмы. Правило максимизации прибыли.*
6. *Государство как экономический субъект. Инструменты микроэкономического регулирования.*

Ключевые понятия.

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:

1. Что купить?
2. Как уложиться в ограниченный бюджет?
3. 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 производства. 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, нерационален, 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 по-

треблять 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 хозяйственности. 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 XIX в. 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.

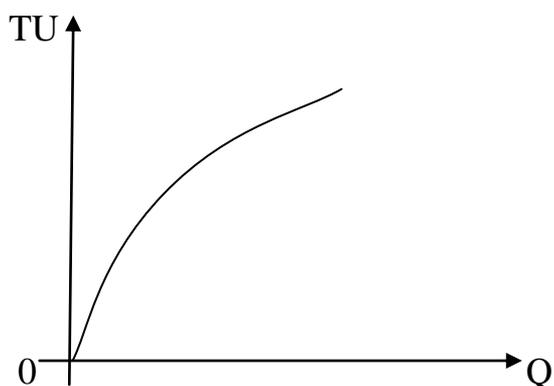


Рисунок 7.1 – Прямая связь между количеством единиц купленного блага и уровнем удовлетворения покупателя

MU – прирост совокупной полезности при покупке дополнительных единиц блага.

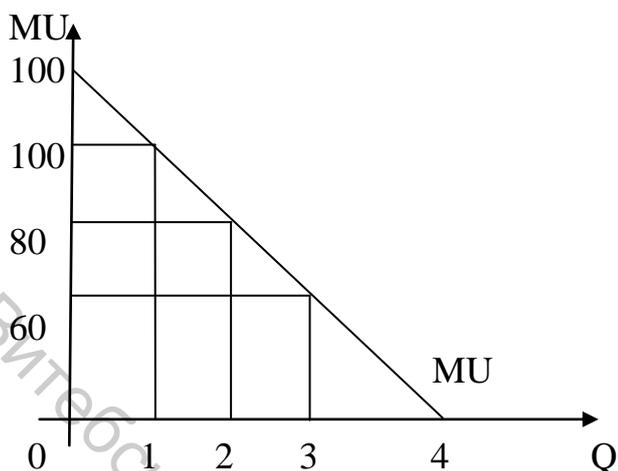


Рисунок 7.2 – Прирост совокупной полезности при покупке дополнительных единиц блага

В экономике действует закон убывания предельной полезности, означающей, 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:

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

Ординалистский подход отказывается от точного количественного измерения единиц полезности совершенных покупок и концентрирует внимание на ранжировании потребностей и потребительских наборов, с помощью которых удовлетворяется та или иная потребности. Хотя этот подход и возник позже, он занял достойное место в экономике.

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.

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

- 1) единичное (индивидуальное) предприятие;
- 2) партнерство (товарищество);
- 3) корпорация (общество).

1. Единичные предприятия – предприятия, созданные одним учредителем, несущие полную ответственность по результатам его деятельности

Достоинства: простота организации; сильная мотивация; свобода действий.

Недостатки: ограниченность в финансовых ресурсах; неограниченная ответственность; неопределенные сроки деятельности; отсутствие специализации управленческих функций.

2. Партнёрство – предприятия, объединяющие нескольких лиц для совместной хозяйственной деятельности.

Достоинства: большие финансовые и ресурсные возможности; свобода и оперативность осуществления деятельности; возможность специализации управленческих функций.

Недостатки: непостоянство и зависимость партнеров друг от друга; усложнение процесса принятия решения; неограниченная ответственность членов товарищества или партнерства.

3. Корпорации – предприятия, уставный капитал которых образуется за счет эмиссий и продажи ценных бумаг (акций). Различают ОАО, ЗАО, ОДО, ООО.

Достоинства: возможности концентрировать серьезные финансовые и материальные ресурсы; ограниченная ответственность вкладчиков (акционеров).

Недостатки: двойное налогообложение; финансовые и организационные сложности на этапе учреждения; склонности к монополизации деятельности на рынке; противоречия интересов менеджеров и акционеров фирмы.

3. Производственная функция. Закон убывающей отдачи.

Производственная функция – связь между МАХ 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

возможность компенсации этого путем увеличения либо уменьшения количества другого ресурса.

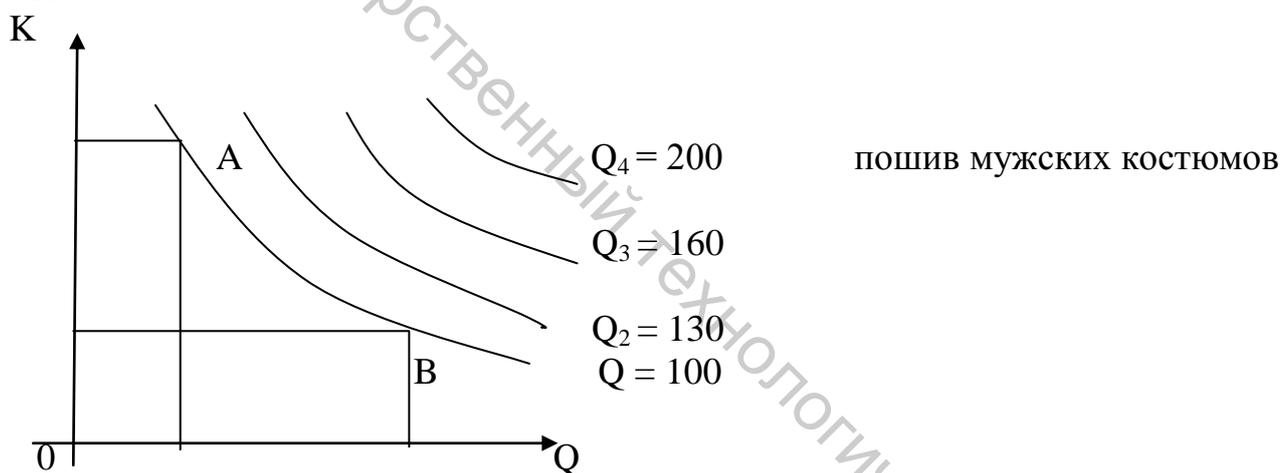
Значение производственной функции состоит в том, что она показывает существование альтернативных возможностей, при которых различные сочетания факторов производства обеспечивает один и тот же объем производства. Поскольку возможны различные комбинации факторов производства, значит существует и тот единственный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

Для производства важным фактором организации его деятельности является фактор времени. Различают производство в кратко- и долгосрочном периодах.

Для упрощения производственной функции в краткосрочный период в качестве переменного фактора применяется труд L , а фиксированного – физический капитал K .

$$Q = f(K; L) \quad (7.3)$$

Графическим отображением производственной функции является изокванта.



A – механизированные технологии, B – ручные технологии.

Рисунок 7.3 – Изокванта

На одной изокванте можно показать множество комбинаций ресурсов, которые позволяют достичь один и тот же объем выпуска. Множество изоквантов составляют карту изоквант, в которой каждая вышерасположенная изокванта показывает большие объемы выпуска.

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;
- средний (AP) продукт;
- предельный (MP) продукт;

$$TP = Q;$$

$$AP = TP/L;$$

$$MP = dTP/dL.$$

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.

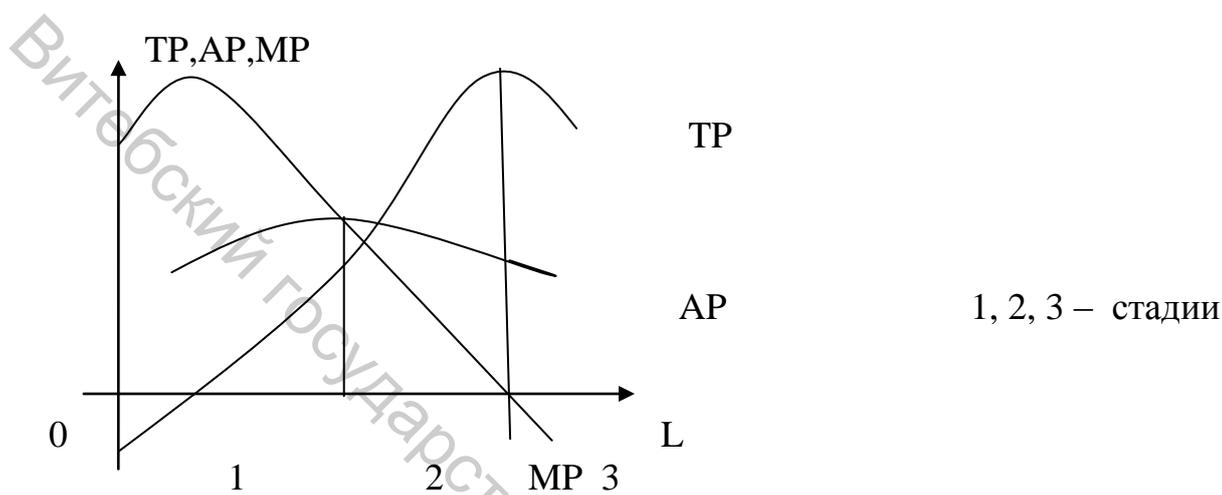


Рисунок 7.4 – Динамика показателей

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 AP и, наконец, TP .

4. Понятие и классификация издержек производств.

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. Источник 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).

Различение внешних и внутренних источников необходимо для расчета бухгалтерской прибыли: $П_{бух} = TR - TC_{бух}$ ($TC_{бух}$ – бухгалтерские внешние издержки); для расчета экономической прибыли: $П_{эк} = TR - TC_{эк}$ ($TC_{эк}$ – экономические внутренние и внешние издержки); для расчета нормальной прибыли – минимальный доход предпринимателя, позволяющий удержать его талант в данном направлении, является элементом внутренних издержек производства: $П_{н} = TC_{внутр}$.

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 (обычно на начальной стадии производства).

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

TFC не зависят от объема выпуска (совокупные постоянные издержки).

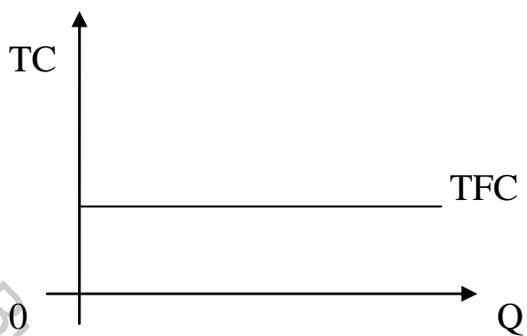
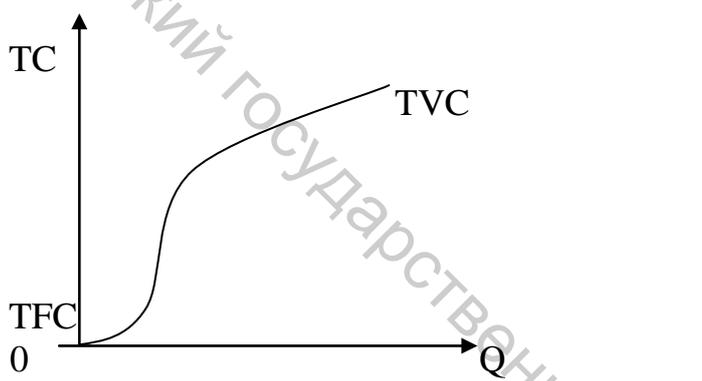


Рисунок 7.5 – Независимость TFC от объёма выпуска

TVC зависят от объёма (совокупные переменные издержки)



$TFC + TVC = TC$ (совокупные издержки)

Рисунок 7.6 – Зависимость TFC от объёма выпуска

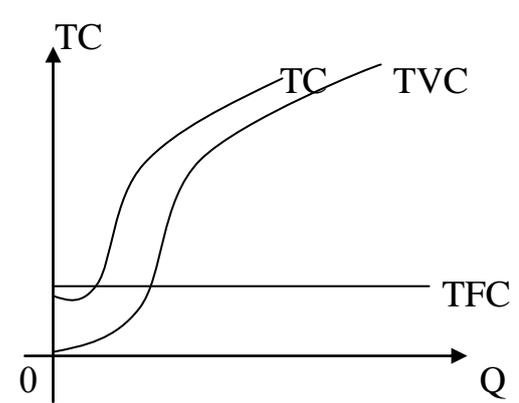


Рисунок 7.7 – Зависимость TFC от объёма выпуска

Средние – определяемые в расчете на единицу выпускаемой продукции

(AC):

$$AFC = TFC / Q.$$

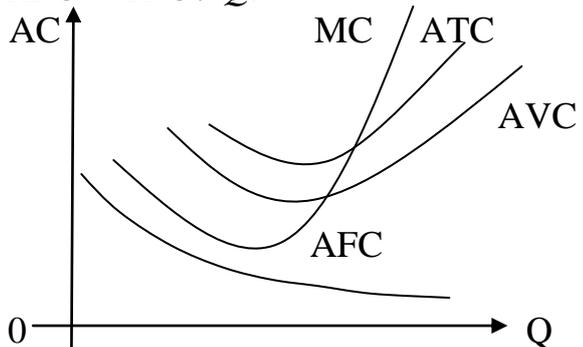


Рисунок 7.8 – Средние – определяемые в расчете на единицу выпускаемой продукции

$$AVC = TVC / Q.$$

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

$$ATC = TC / Q.$$

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

$$MC = dTC / dQ.$$

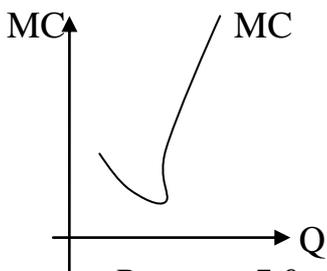


Рисунок 7.9 – Предельные – добавочные (приростные) издержки, связанные с изменением объема выпуска

5. Доход и прибыль фирмы. Правило максимизации прибыли.

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

- а) совокупный $TR = P \cdot Q$;
- б) средний $AR = TR / Q$;
- в) предельный $MR = dTR / dQ$.

Для расчета прибыли обычно используется два метода:

1. Метод сопоставления совокупных величин: $\Pi(Y) = TR - TC$,

где Π – прибыль, Y – убытки.

2. Метод предельных величин (метод предельного анализа):

$\Pi(Y) = \Pi_1(Y_1) \cdot Q$, где $\Pi_1(Y_1) = P - ATC$.

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

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 «+» и «-».

Кроме минимальных функций государство выполняет дополнительно:

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

Ключевые понятия:
домашнее хозяйство, фирма / предприятие, производственная функция.

Тема 8. Основные макроэкономические показатели

- 1. Общая характеристика системы национального счетоводства (СНС).*
 - 2. ВВП (ВНП), понятие и принципы расчета. Другие показатели СНС.*
 - 3. Номинальный и реальный ВВП. Индексы цен.*
 - 4. Национальное богатство. Его состав, структура, проблема оценки.*
- Ключевые понятия.**

1. Общая характеристика системы национального счетоводства (СНС).

Потребность в системе макроэкономических показателей появилась в СССР в 20 – 30-х гг. XX в. 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. были разработаны еще два варианта СНС. 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. В нашем государстве переход на систему национальных счетов стал осуществляться с 1988 г.

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 баланс народного хозяйства, типичный для стран с плановой экономикой.

Таблица 8.1 – Сравнение плановой и рыночной экономики

Плановая экономика (БНХ)	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**, то есть доходы, получаемые в виде заработной платы, ренты и т. д.;

– **капитальные**, то есть трансферты;

– **единовременного характера**, используемые для покупки капитальных благ.

3. Все операции сгруппированы в 3 группы показателей:

- показатели, отражающие потоки (ВВП, ВНП, 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.

Характеристика консолидированных счетов:

Таблица 8.2 – Структура СНС

Группы показателей	Важные показатели	Назначения показателей
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
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):

1. Нефинансовые предприятия. В этот сектор входят государственные предприятия, частные компании, кооперативы, акционерные общества и другие фирмы, выпускающие товары и оказывающие платные услуги.

2. Финансовые учреждения. Этот сектор представлен Центральным и коммерческими банками, страховыми компаниями, пенсионными фондами и другими организациями и учреждениями, занимающимися посреднической деятельностью в области финансов.

3. 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.

4. 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.).

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

6. “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.

2. 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.

Валовой внутренний продукт имеет натурально-вещественную и стоимостную формы. Натуральная форма ВВП определяется существующими в обществе потребностями, ради удовлетворения которых и производится соответствующий продукт.

Прежде чем перейти к стоимостной характеристике ВВП, следует учесть, что в стоимость ВВП входят:

- амортизационные отчисления, которые образуются в результате включения части стоимости используемых инвестиционных товаров в готовую продукцию;
- стоимость продуктов, которые производятся в домашнем хозяйстве для собственного потребления;
- стоимость продукции, произведенной в теневой экономике.

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

1. 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.

$$ДС = PC - MЗ = \Sigma (ЗП, Пр, \%, R), \quad (8.1)$$

где (ЗП, Пр, %, R) – факторы производства.

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

2. 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.

$$ВВП_{(дох.)} = A + T + \Sigma (ЗП, Пр, \%, R). \quad (8.2)$$

3. Конечного использования.

Предполагается суммировать все расходы на приобретение конечного продукта.

$$ВВП_{(расх.)} = C + I_g + G + X_n, \quad (8.3)$$

где C – потребительские расходы населения (C);

I_g – валовые частные инвестиции в национальную экономику (I_g).

$$I_g = I_n + A, \quad (8.4)$$

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:

$$X_n = X - N. \quad (8.5)$$

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

$$ЧНП = ВВП - A. \quad (8.6)$$

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

$$НД = ЧНП - T, \quad (8.7)$$

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:

$$РД = S + C, \quad (8.8)$$

где S – сбережения;

C – потребления.

3. 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** ($I_{цен}$):

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 ($ВВП_n$).

$$ВВП_p = ВВП_n / I_{цен}. \quad (8.9)$$

Отношение номинального ВВП к реальному ВВП показывает увеличение ВВП за счет роста цен и называется **ВВП-дефлятором** ($D_{ВВП}$).

$$D_{ВВП} = \frac{\sum p_1 \times q_1}{\sum p_0 \times q_1}, \quad (8.10)$$

где p_1 – уровень цен текущего года;

q_1 – объем продукции текущего года;

$p_1 \cdot q_1$ – стоимость ВВП текущего года;

p_0 – уровень цен базового года.

4. 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 вооруженности 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 сырье 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 непроизведённые.

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** вклю-

чают 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**.

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.

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

1. Понятие совокупного спроса. Его неценовые факторы.
2. Понятие совокупного предложения. Его неценовые факторы. Кривая совокупного предложения.
3. Краткосрочное и долгосрочное равновесие в модели «совокупный спрос – совокупное предложение».

Ключевые понятия.

1. Понятие совокупного спроса. Его неценовые факторы.

Совокупный спрос – это сумма денежных расходов на конечные товары всех хозяйствующих субъектов, произведенные в национальной экономике.

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

Агрегированные макросубъекты: дом, хозяйство, фирма, государство, за-граница.

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

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.

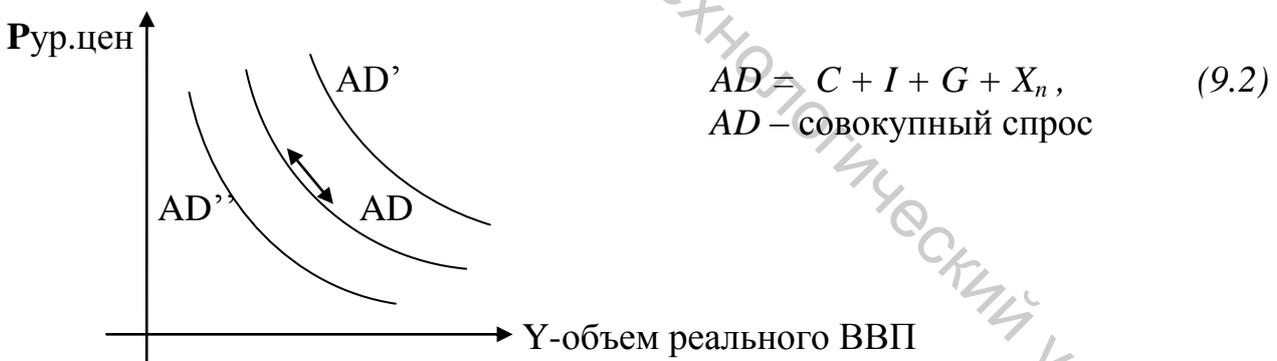


Рисунок 9.1 – Совокупный спрос

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

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

Эффект процентной ставки

$\uparrow P \rightarrow$ обесцен. $\rightarrow \uparrow D$ на деньги $\rightarrow \uparrow r$

$\rightarrow I \downarrow, C \downarrow \rightarrow AD \downarrow$

Эффект богатства

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

Эффект импортных покупок

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

- **неценовые** (могут вызвать либо его увеличение, либо уменьшение).

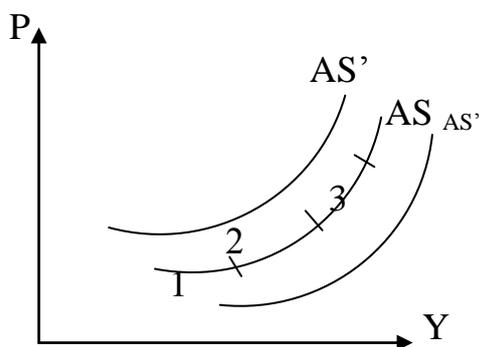
Различают следующие группы неценовых факторов:

- влияющие на изменение потребительских расходов (уровень благосостояния домашних хозяйств, ожидания потребителей, задолженность по кредитам, уровень индивидуальных податков);
- 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).

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) кейнсианский;
- 2) промежуточный;
- 3) вертикальный (классический)

Рисунок 9.2 – Совокупное предложение

1. Кейнсианский. Экономика функционирует ниже своих производственных возможностей. Неиспользуются ресурсы. Экономика производит ВВП 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.

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

Макроравновесие – 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.

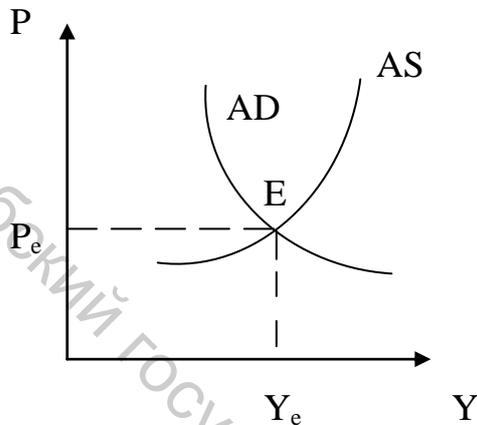
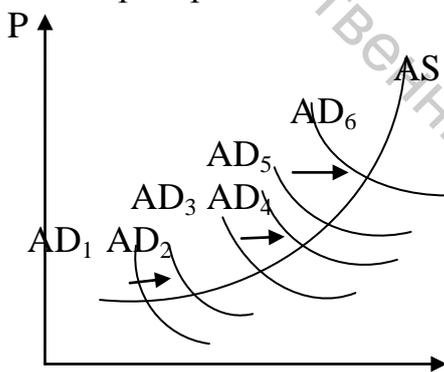


Рисунок 9.3 – Изменение макроэкономического равновесия

Рассмотрим рост AD и его влияние на макроравновесие.



$AD_1 \rightarrow AD_2$ ($P = \text{const}$, $Y \uparrow$)

$AD_3 \rightarrow AD_4$ (одновременный рост цен и реальных объемов производства)

$AD_5 \rightarrow AD_6$ ($Y = \text{const}$, $P \uparrow$)

Рисунок 9.4 – Рост AD и его влияние на макроравновесие

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

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

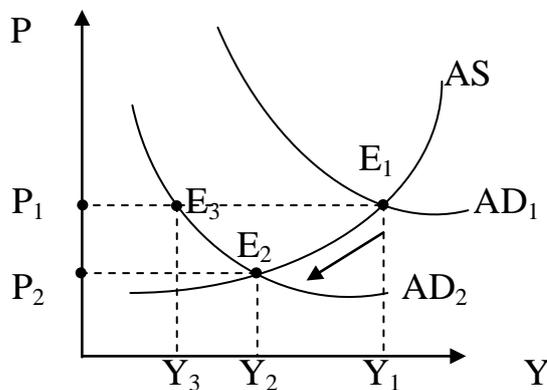


Рисунок 9.5 – Механизм храповик

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.

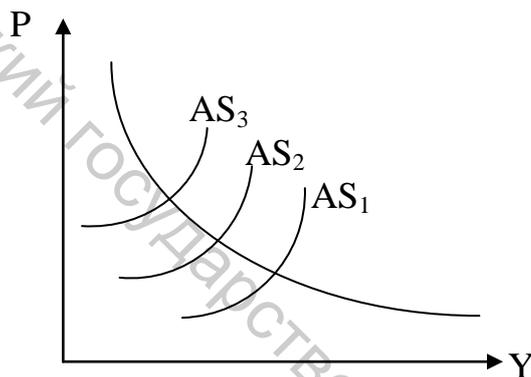


Рисунок 9.6 – Стагфляция

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

Ключевые понятия:

стагфляция, макроравновесие, совокупное предложение, совокупный спрос.

Тема 10. Макроэкономическая нестабильность

1. Циклический характер экономического развития и его причины.

Фазы цикла.

2. Безработица: типы, уровень, экономические издержки, закон Оукена.

3. Инфляция, её определение и измерение, причины и формы инфляции.

4. Проблемы макроэкономической нестабильности в Беларуси.

Ключевые понятия.

1. Циклический характер экономического развития и его причины.

Фазы цикла.

Экономический цикл – последовательная смена в экономике понижающих и повышающих тенденций развития, характеризующаяся колебани-

ями фактического уровня производства вокруг его потенциальной величины, достижимой в условиях полной занятости.

Экономический цикл содержит 4 основные фазы, две из которых – на понижательной волне тренда (спад, депрессия) и две – на повышательной (оживление, подъём).

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

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

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

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

- Строительные циклы Кузнецова 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 особенностями:

- снижение амплитуды 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.

2. Безработица: типы, уровень, экономические издержки, закон Оукена.

Всё население 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:

Безработица = (число безработных / совокупная рабочая сила) * 100 % .

Существует две методики определения уровня безработицы:

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

Различают два подхода по объяснению причин:

- 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:

- фрикционный: от 1 до 3 месяцев, связан с поиском и ожиданием работы;
- структурный: вызывается изменением структуры спроса на рабочую силу из-за технологических изменений;
- циклический: вызван циклическими колебаниями в экономике и возникает при понижательной волне.

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.

Фрикционная + структурная = естественная безработица (полная занятость).

Фактический уровень безработицы – уровень естественной безработицы = циклическая.

В 1960 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 закона Оукена, 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).

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.

$$M*V = P*Q, \quad (10.1)$$

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.

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

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: дефицит, способы финансирования бюджетного дефицита, рост военных расходов, кредитная экспансия, инфляционные ожидания, налоговая инфляция и др.

- Группа внешних причин: рост цен на энергоносители, дефицит государственного бюджета, неконвертируемость, низкие цены.

Различаются несколько форм и видов инфляции:

1. По механизму протекания и роста цен:

- инфляция спроса;
- инфляция издержек.

2. По темпам роста:

- умеренная инфляция (до 10 % в год);
- галопирующая (до 200 % роста цен в год);
- гиперинфляция (свыше 200 % в год);
- суперинфляция (свыше 50 % в месяц).

3. По характеру роста цен:

- сбалансированная инфляция (цены растут пропорционально);
- несбалансированная инфляция.

4. По признаку ожидаемости:

- ожидаемая инфляция;
- неожиданная инфляция (непредвиденная).

5. По масштабам:

- локальная инфляция;
- мировая инфляция.

6. По характеру протекания:

- открытая, т. е. выражается в виде роста цен на товары и услуги;
- подавленная, т. е. усиливается дефицит, растут размеры теневой экономики.

Последствия:

1. Для производителей:

- уменьшение доходов;
- затоваривание, т. е. работа на склад;
- кризис взаимных платежей;
- рост кредиторской задолженности;
- устаревание оборудования.

2. Для населения:

- снижение реальных доходов населения;
- расслоение общества;
- снижение стимулов производительности труда;
- задержки в выплате заработной платы;
- обесценение сбережений.

Антиинфляционная политика государства:

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.

4. Проблемы макроэкономической нестабильности в Беларуси.

Выделяют 3 этапа в развитии белорусской экономики в постсоветский период:

1 этап. 1991 – 1995 гг. – период системного (трансформационного спада). Причины спада: разрушение административно-командной системы и становление развития рыночной экономики. Характеристики: объём ВВП снизился на 40 %, объём промышленного производства – на 33 %, снижение реальной заработной платы на 40 %, инвестиций – на 60 %. Рост цен более чем в 28 тысяч раз.

2 этап. 1996 – 2002 гг. – период восстановительного роста и оживления с 1996 г. Впервые (за 10 лет) самый низкий уровень инфляции (193 %), прекращён спад производства, достигнута положительная динамика всех макроэкономических показателей, однако ВВП в 2000 г. составлял лишь 89 % от 1990 года, а инвестиции 52 % от 1990 г. Только в 2003 г. ВВП составил 100 % от 1990 г.

3 этап. 2003 г. – сегодняшний день – 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 МОТ 6 – 7 %, темпы экономического роста ежегодно держатся на уровне 10 % в год. Достигнут положительный уровень реальных процентных ставок.

Однако в белорусской экономике отсутствуют гарантии макроэкономической стабильности в будущем, так как: 1) остаётся низкой конкурентоспособность производств; особенно высокого технологического уклада; 2) высок износ производственных фондов, занятых в экономике (более 80 % физически и морально устаревшего оборудования), низкие коэффициенты обновляемости; 3) снижение, начиная с 2007 г., численности населения республики в трудоспособном возрасте.

К 2010 г. будут исчерпаны конкурентные преимущества за счёт более дешёвых энергоносителей (переход на мировой уровень цен).

Ключевые понятия:

экономический цикл, кризис, депрессия, безработица, закон Оукена, инфляция.

Тема 11. Денежный рынок. Денежно-кредитная система

1. *Сущность и функции денег.*

2. *Денежный рынок: спрос на деньги, денежное предложение, равновесие.*

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

4. *Инструменты и виды кредитно-денежной политики государства.*

Ключевые понятия.

1. *Сущность и функции денег.*

Деньги как явление экономической жизни имеют давнюю историю. В экономической теории принято различать два исторических похода 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: 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. появление денег связано с объективными процессами и не зависит от людей.

В XX в. 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:

- 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:

- **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.

- 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.

- 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.

- **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, товарладельцы 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.

- 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 рас-

чет 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. Привилегированные положения 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. Обладая 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 VII в. до н. э. Основными металлами, использовавшимися для изготовления монет, стали золото, серебро, медь и бронза. Первые золотые монеты приписываются индийскому царю Гигесу

(VII в. до н. э.). Первым изобразил свой профиль на монете Александр Македонский.

Еще в XIX и начале XX в. 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.

Возросшие 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 государством 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 г. – последний акт обмена денег на золото.

Бумажные деньги (казначейские билеты) – знаки стоимости, замещающие в обращении полноценные деньги. Они наделены принудительным курсом, неизменностью 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 XIII в. (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:

- по сущности и содержанию: полноценные, бумажные, кредитные;
- по материально-вещественному содержанию: товарные, бумажные, металлические, электронные;
- по эмитенту: казначейские, банковские;
- по форме существования: наличные, безналичные;
- по сфере, территории обращения: национальные, коллективные, групповые (евро), международные (СДР);
- 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**», так как 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 столько, сколько необходимо для товарного обращения (сколько произведено товаров). Правилom, определяющим 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).

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.

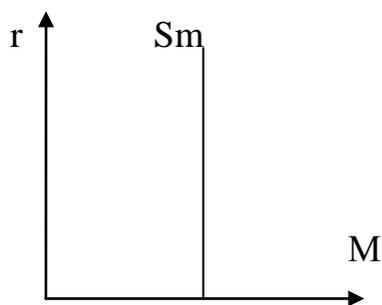


Рисунок 11.1 – Предложение денег

График функции – предложение денег.

Здесь 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 мультипликатор** (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)

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

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 (государство, фирма, домашнее хозяйство, заграница).

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.

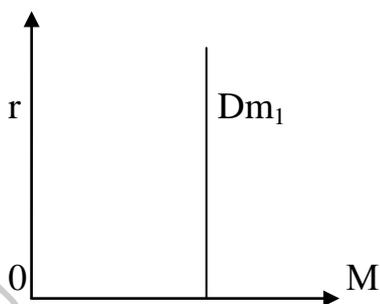


Рисунок 11.2 – Транзакционный спрос на деньги

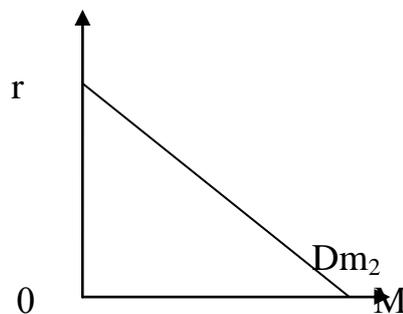


Рисунок 11.3 – Спрос на деньги со стороны активов

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:

$$Dm = Dm_1 + Dm_2. \quad (11.3)$$

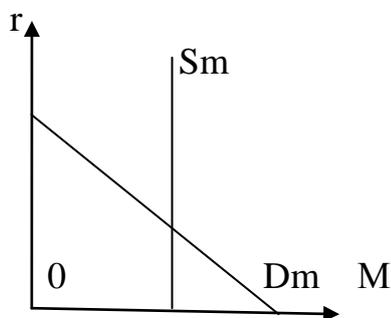


Рисунок 11.4 – Суммарный или общий спрос на деньги

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

Количественная теория денег:

$$M * V = P * Q \quad \text{или} \quad M = \frac{P * Q}{V}. \quad (11.4)$$

Т. е. 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 возвраще-

ния в банк.

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.

Портфельная теория (монетаристская). Особенность этой теории заключается в том, что D_m – есть функция трех компонентов:

$$M = f(Y, r, \pi), \quad (11.5)$$

где Y – номинальный национальный доход;

r – ожидаемая процентная ставка;

π – ожидаемый темп инфляции.

Теория называется «портфельная», 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.

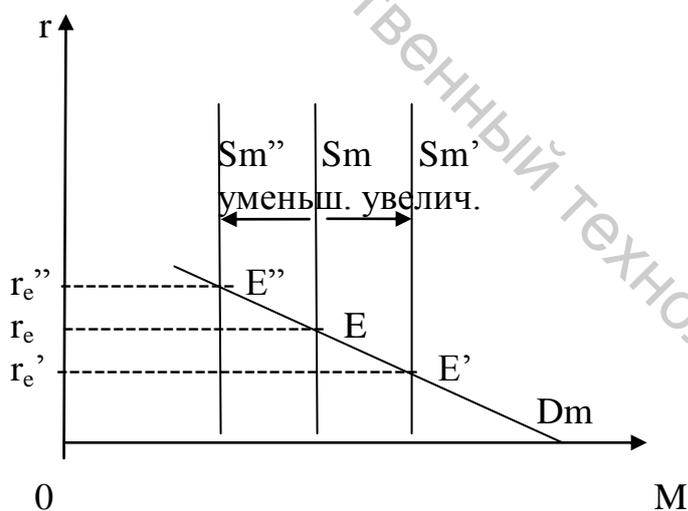


Рисунок 11.5 – Равновесие на денежном рынке

Равновесие на денежном рынке может изменяться:

- При увеличении или уменьшении предложения денег. Если центральный банк посчитает 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 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.

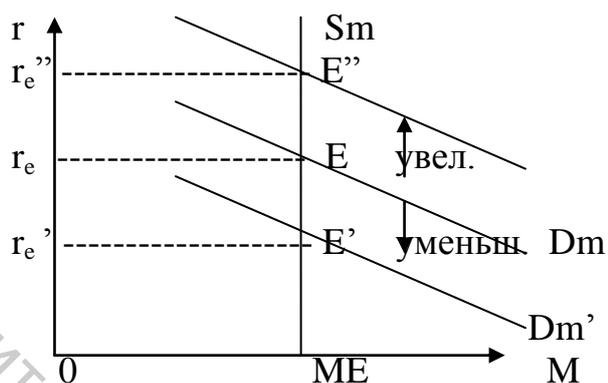


Рисунок 11.6 – Равновесие на денежном рынке

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). В настоящее время в РБ действует двухуровневая банковская система. Первый уровень представлен Центральным (Национальным) банком, выполняющим функцию эмиссионного центра страны. 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

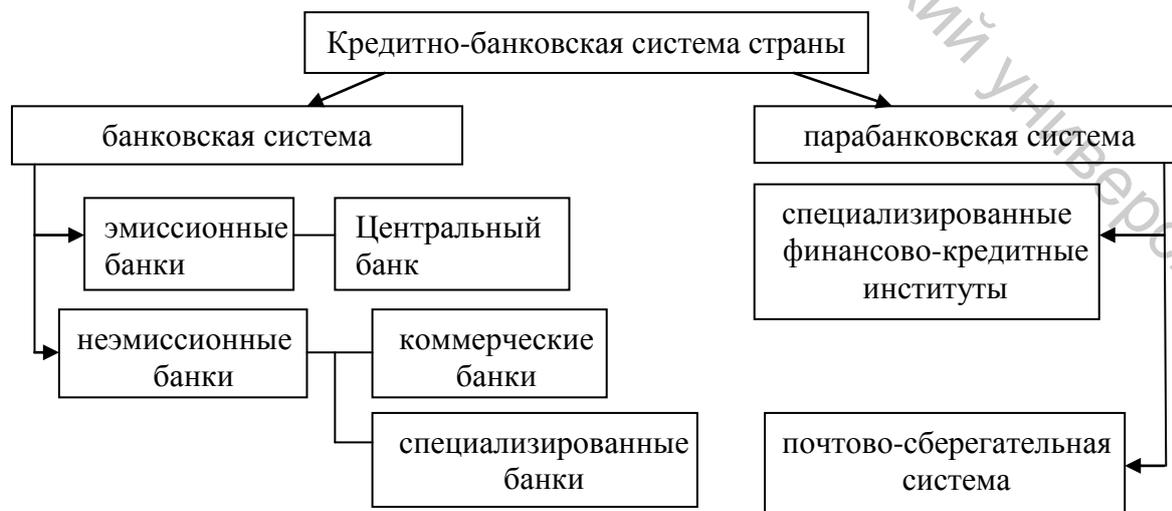


Рисунок 11.7 – Кредитно-банковская система страны

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 – выдача 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.

Общепризнанный в мировой практике критерий, который показывает положение ЦБ страны – это зависимость или независимость ЦБ от исполнительной власти. У нас полная экономическая, финансовая независимость ЦБ.

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).

Существуют еще виды активных операций:

Расчетные операции – это операции, связанные с осуществлением банками расчетов и переводов по поручению клиентуры.

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 внешнеэко-

номической деятельности, ввозом (пересылкой) из-за границы и вывозом (пересылкой) за границу валютных ценностей, а также осуществлением международных денежных переводов.

Кассовые операции – это операции по кассовому обслуживанию хозяйства и населения.

Фондовые операции – это операции банков с ценными бумагами. Фондовые операции являются инвестиционными операциями.

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.

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.).

Факторинговые операции – это операции по приобретению и уступке денежных требований, передаче права на взыскание долгов.

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 (под залог земли), ипотечные (выдача кредитов под залог недвижимости), инновационные банки (под рискованные (венчурные) проекты и т. д.) и др.

На 2014 год в РБ функционирует: 31 банк с 387 филиалами (6 банков – с иностранным капиталом, 9 банков – со 100 %-ным иностранным капиталом РФ, Украины, Германии, Литвы, Латвии).

К 2014 году в РБ есть: НБ, коммерческие банки. 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, т. е. о мало-мощности.

Денежно-кредитное регулирование осуществляется преимущественно экономическими методами на уровне банковской системы. Правовой основой денежно-кредитного регулирования являются Основные направления денежно-кредитной политики Республики Беларусь, ежегодно разрабатываемые и

утверждаемые правлением Центрального банка Республики Беларусь (Национального банка Республики Беларуси).

4. Инструменты и виды кредитно-денежной политики государства.

Государство с помощью ЦБ проводит единую кредитно-денежную политику. 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 покупает 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: ужесточить кредитование, установить лимиты кредитования, регулирование 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, денежные агрегаты, ликвидность, денежный мультипликатор, предложение денег, спрос на деньги, банк, банковская система, коммерческий банк, активные операции банка, пассивные операции банка, специализированный банк, экспансионистская политика, рестрикционная политика.

Тема 12. Финансовый сектор экономики и основы его функционирования

1. Понятие финансов и их функции. Государственные и частные финансы.

2. Госбюджет, его функции, структура. Виды налогов.

3. Бюджетный дефицит, его причины и виды. Финансирование бюджетного дефицита.

4. Проблемы бюджетного дефицита и государственного долга в Республике Беларусь.

5. Финансовая политика государства, её цели и задачи.

Ключевые понятия.

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 перераспре-

деления 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 внутривозвращенное, 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 (гос. и о/гос. финансы).
2. Децентрализованные финансы (финансы субъектов хозяйствования)

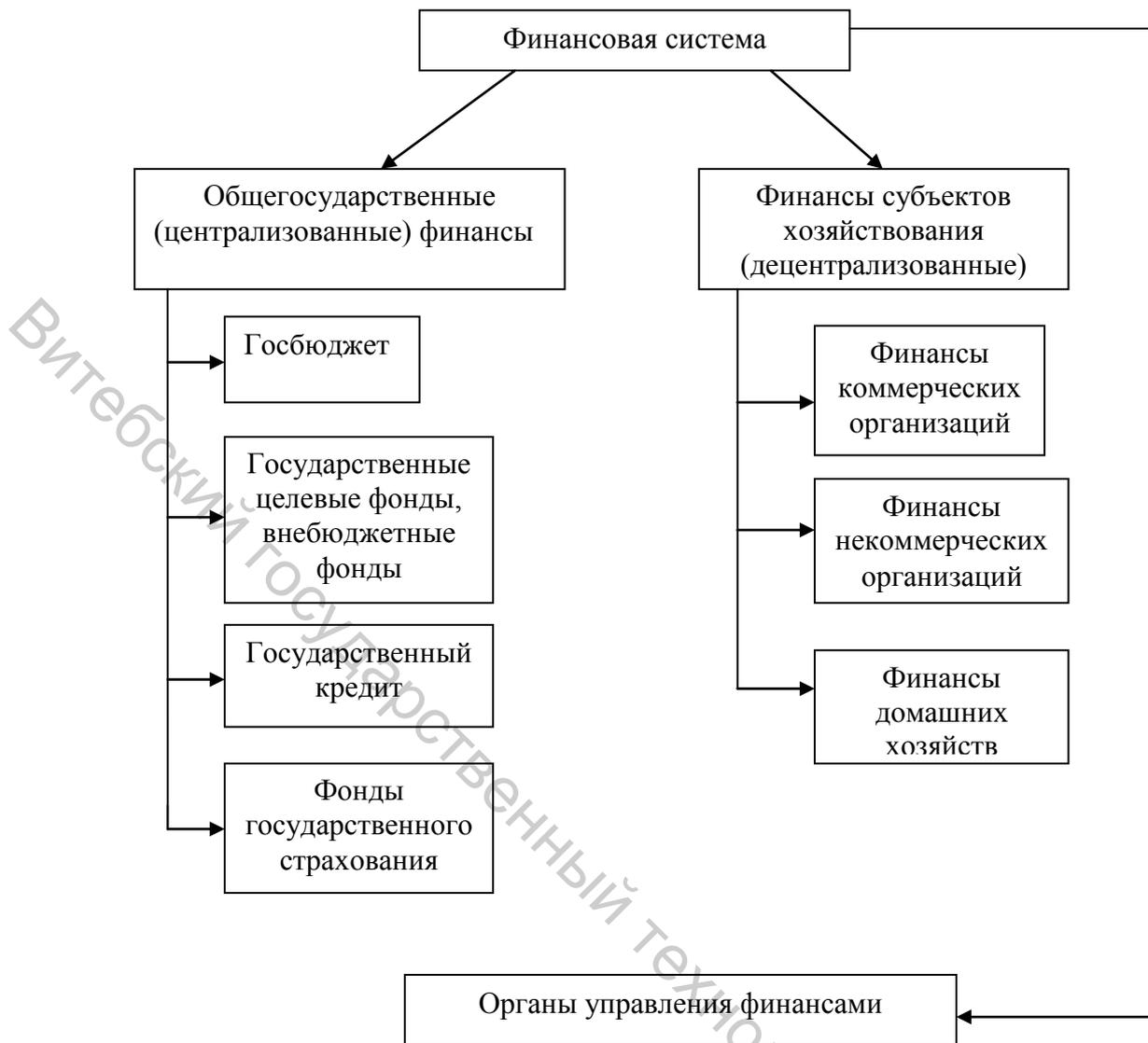


Рисунок 12.1 – Финансовая система

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
 - бюджет города Минска
- Консолидированный
Бюджет Республики Беларусь

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 (регламентирует деятельность финансовой системы):

1. Парламент (Национальное собрание из двух палат):

- Палата представителей.

- Совет Республики – высший законодательный и представительный орган Республики Беларусь (утверждают Республиканский бюджет, законы о бюджете, налогах).

2. Президент (законы, указы, декреты).

3. Правительство – исполнительная власть:

- разрабатывает проект государственного бюджета;
- проводит финансовую, кредитную, денежную политику.

4. Министерство финансов Республики Беларусь.

5. Министерство по налогам и сборам.

6. Таможенный комитет Республики Беларусь.

7. Комитет по ценным бумагам при Правительстве.

Специальные органы,
учреждения в финансовой деятельности
страны

2. Госбюджет, его функции и структура. Виды налогов.

Госбюджет – главный финансовый план государства, в котором отражаются его доходы и расходы на конкретный период (на год).

Функции госбюджета:

1. Перераспределение НДС (от 20 % до 60 % НДС 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 госбюджете 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).

Расходная часть госбюджета.

Существуют разные классификации государственных расходов:

1. Трансформационные расходы – государственные инвестиции, государственные закупки товаров и услуг, з/пл, трансфертные расходы – расходы как прямая передача средств.

2. Функциональный принцип распределения расходов (по целевому назначению):

- военные;

- экономические;

- на социальные цели;

- на внешнеэкономическую деятельность;

- на содержание государственного аппарата управления.

Государственные доходы:

1. Налоговые и неналоговые доходы.

2. Обычные и чрезвычайные доходы.

Главное – 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 исполняют 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): НДС, акцизы на наследство, на ценные бумаги.

2. В зависимости от органов взимания:

- государственные (подоходный 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).

Известна модель “кривая Лаффера”, ставящая вопрос об оптимальной величине налоговой ставки.

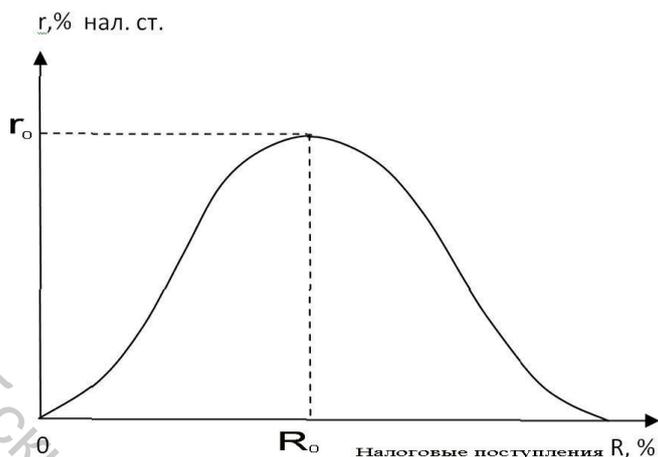


Рисунок 12.1 - "Кривая Лаффера"

При $r_0 = \max.R$. 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.

3. Бюджетный дефицит, его причины и виды. Финансирование бюджетного дефицита.

Бюджетный дефицит (БД) – это сумма превышения ежегодных государственных расходов над доходами:

$G > T$, где G – государственные расходы; T – бюджетные поступления.

Международный стандарт: бюджетный дефицит не должен превышать 5% от ВВП страны.

Причины БД:

1. Низкий уровень доходов в стране.
2. Спады деловой активности.
3. Рост государственных закупок.
4. Разница между сбережением (S) и инвестициями (I).

$S > I \rightarrow$ БД.

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).

$T + S = G + I$, $G - T = S - I$, где $G - T$ – бюджетный дефицит.

3 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.

Подъем: увеличиваются налоги, снижаются государственные расходы, увеличивается бюджетный профицит.

Проблемы:

- подъемы 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:

- (цбд) циклический: это БД, вызванный автоматическим сокращением Т (налоговые поступления) и увеличением G (государственных трансфертов) при спаде деловой активности.

Структурный – это разность доходов и расходов госбюджета в условиях полной занятости при существующей системе налогообложения.

ЦБД = факт. БД – СБД

Различают:

- общий бюджетный дефицит (фактический);

- первичный БД = факт. БД – выплаты по государственному долгу;

- операционный БД = общий БД – процент платежей 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.

Пути финансирования БД:

1. Кредитно-денежная эмиссия (монетизация БД):

- эмиссия наличности;

- кредиты центрального банка государственным предприятиям по льготным ставкам, %;

- отсрочка платежей за товары и услуги (покупка в долг).

2. Увеличение налоговых поступлений в госбюджет.

3. Государственное заимствование:

- в своей стране (внутренний государственный долг);

- за рубежом (внешний государственный долг).

Государственный долг – это сумма задолженности государства своим или иностранным физическим и юридическим лицам.

4. Проблемы БД и государственного долга в РБ.

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.:

- (сумма долга / ВВП)*100 %;
- (сумма долга / сумма экспорта)*100 %.

2. Показатели потока:

- (сумма обслуживания долга / ВВП)*100 %;
- (сумма обслуживания долга / экспорт Т и У)*100 %.

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.

5. 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.

Принципы финансовой политики:

1. Изучение и учёт опыта финансовой политики других стран.
2. Учёт конкретных исторических условий развития, международной обстановки.
3. Обеспечение рационального распределения и использования финансовых ресурсов.

Организация финансовой деятельности включает 3 звена:

1. Выработка научно-обоснованной концепции.
2. Определение основных направлений использования финансов.
3. Осуществление практических действий по достижению поставленных целей.

Цели финансовой политики:

1. Наиболее полная мобилизация финансовых ресурсов.
2. Наращивание государственных ресурсов.

3. Определение рациональных форм изъятия доходов предприятий и населения в пользу государства.

4. Повышение уровня доходов на душу населения.

5. Обеспечение социальных нормативов уровня жизни.

Задачи финансовой политики:

1. Соответствие объективным экономическим законам.

2. Финансовая поддержка рыночных реформ.

3. Отбор источников мобилизации финансовых ресурсов.

4. Рациональное распределение и использование финансовых ресурсов.

5. Концентрация финансовых ресурсов на важнейших направлениях развития.

6. Обеспечение сбалансированности КДП и БНП.

7. Снижение дефицита госбюджета.

8. Либерализация внешнеэкономической деятельности.

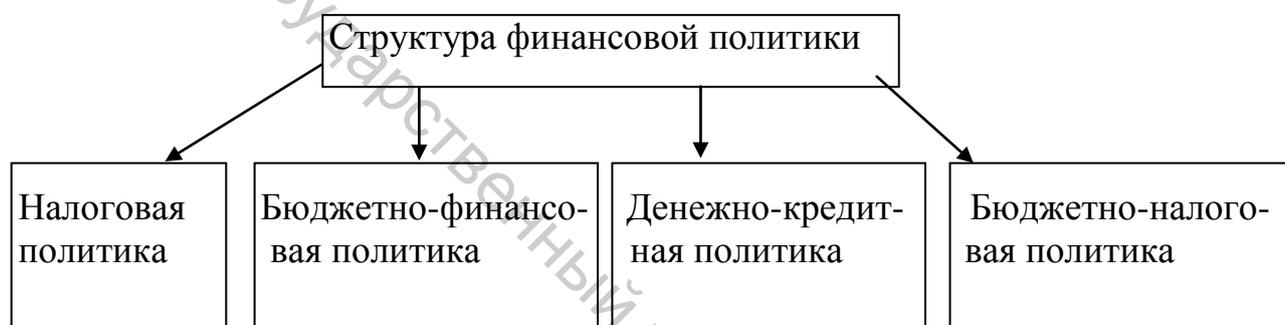


Рисунок 12.3 – Структура финансовой политики

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.

БНП бывает:

- недискреционная (автоматическое изменение величин G, T и сальдо госбюджета в результате циклических колебаний) на основе встроенных стабилизаторов;
- прогрессивная система налогообложения;
- система государственных трансфертов;
- система участия в прибылях;
- дискреционная (целенаправленное изменение величин G, T и сальдо госбюджета, направленных на изменение уровня занятости, объёмов производства и темпов инфляции).

Ключевые понятия:

налоговая политика, бюджетно-финансовая политика, бюджетно-налоговая политика (фискальная), денежно-кредитная политика, финансовая политика, бюджетный дефицит, трансформационные расходы, госбюджет, государственный кредит, финансы.

Список литературы

Основная литература

1. Базылев, Н. И. Экономическая теория : учебное пособие / Н. М. Базылев, М. Н. Базылева. – Минск : Современная школа, 2010. – 640 с.
2. Егорова, В. К. Экономическая теория : конспект лекций. – Витебск : УО «ВГТУ», 2010. – 101 с.
3. Зубко, Н. М. Основы экономической теории : учебное пособие для студентов вузов по экономическим специальностям. – Минск : Вышэйшая школа, 2011. – 428 с.
4. Лемешевский, И. М. Экономическая теория. Основы. Вводный курс : учебно-методическое пособие для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям. – Минск : ФУА информ, 2012. – 495 с.
5. Экономическая теория : в 2-х ч. Ч.1 /под ред. И. В. Новиковой, Ю. М. Ясинского. – Минск, 2008. – 261 с.
6. Экономическая теория : учеб. пособие / А. В. Бондарь [и др.] ; под общ. ред. А.В. Бондаря, В.А. Воробьева. – Минск: БГЭУ, 2011 – 478 с.
7. Ачаповская, М. З. Экономическая теория : курс лекций для студентов неэкономических специальностей вузов / М. З. Ачаповская. – Минск : ФУА информ, 2010. – 431 с.
8. Гукасян, Г. М. Экономическая теория : курс лекций и практические занятия / Г. М. Гукасян. – Санкт Петербург : Питер, 2010. – 507 с.
9. Корниенко, О. В. Основы экономической теории / О. В. Корниенко. – Ростов-на-Дону, 2008. – 349 с.
10. Трацевская, Л. Ф. Экономическая теория : курс лекций для студентов неэкономических специальностей дневной и заочной форм обучения / Л. Ф. Трацевская. – Витебск, 2010. – 146 с.
11. Янова, В. В. Экономическая теория : учебное пособие для студентов, обучающихся по специальностям: «Мировая экономика», «Налоги и налогообложение», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», «Финансы и кредит» / В. В. Янова. – Москва : Эксмо, 2009. – 511 с.

Дополнительная литература

1. 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.
2. Давыденко, Л. Н. Экономическая теория. Практикум : учебное пособие / Л. Н. Давыденко, Е. Л. Давыденко, И. А. Соболенко. – Минск : Вышэйшая школа, 2008. – 255 с.
3. Авраменко, А. И. Экономическая теория : практикум / А. И. Авраменко, Ю. Р. Тихонов, А. Я. Коховец ; Министерство внутренних дел Республики Беларусь; под ред. А. И. Авраменко. – Минск : ФУАинформ, 2008. – 480 с.

4. 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.

5. 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.

6. Экономика / под ред. Ю. Ф. Симионова. – Ростов-на-Дону : Феникс, 2007. – 477 с. – (Высшее образование).

7. Экономика : учебник для студентов вузов / под ред. А. С. Булатова. – 4-е изд., перераб. и доп. – Москва : Экономистъ, 2006. – 831 с.

8. Экономическая теория. Общие основы : учебное пособие / под ред. М. И. Плотницкого. – Минск : Современная школа, 2006. – 392 с.

9. Экономическая теория. Практикум : учебное пособие / А. С. Головачёв [и др.] ; под ред. А. С. Головачёва. – Минск : Вышэйшая школа, 2006. – 446 с.

10. Экономическая теория : учебное пособие / Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации ; под ред. А. Г. Грязновой, В. М. Соколинского. – 4-е изд., стер. – Москва : Кнорус, 2008. – 446 с.

11. Экономическая теория : учебное пособие : в 2-х ч. / Академия управления при Президенте Республики Беларусь ; под ред. И. В. Новиковой и Ю. М. Ясинского. – Минск, 2008. – 480 с., 230 с.

Учебное издание

Экономика
(экономическая теория,
микро-, макроэкономика)

Конспект лекций

Составитель:

Егорова Валентина Константиновна

Редактор Н. А. Дубенецкий

Технический редактор О. Г. Герасимова

Корректор Е. М. Богачева

Компьютерная верстка О. Г. Герасимова

Подписано к печати _____ Формат _____ Уч. - изд. листов _____
Печать ризографическая. Тираж _____ экз. Заказ _____ Цена _____

Учреждение образования «Витебский государственный технологический университет» 210035, 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 12.02.2014 г