



Министерство образования Республики Беларусь

Учреждение образования
«Гомельский государственный технический
университет имени П. О. Сухого»

Институт повышения квалификации
и переподготовки

Кафедра «Профессиональная переподготовка»

А. М. Бондарева, О. В. Телегина

ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

ПОСОБИЕ

для слушателей специальности

1-24 01 72 «Экономическое право»

заочной формы обучения

Гомель 2017

УДК 330(075.8)
ББК 65я73
Б81

*Рекомендовано кафедрой «Профессиональная переподготовка»
ИПКиП ГГТУ им. П. О. Сухого
(протокол № 6 от 25.02.2016 г.)*

Рецензент: доц. каф. «Менеджмент» ГГТУ им. П. О. Сухого
канд. экон. наук *М. Н. Андриянчикова*

- Бондарева, А. М.**
581 Основы экономической теории : пособие для слушателей специальности 1-24 01 72 «Экономическое право» заоч. формы обучения / А. М. Бондарева, О. В. Телегина. – Гомель : ГГТУ им. П. О. Сухого, 2017. – 88 с. – Систем. требования: PC не ниже Intel Celeron 300 МГц ; 32 Mb RAM ; свободное место на HDD 16 Mb ; Windows 98 и выше ; Adobe Acrobat Reader. – Режим доступа: <https://elib.gstu.by>. – Загл. с титул. экрана.

Включает изложение вопросов тем, ключевые понятия и список рекомендованных литературных источников.

Для слушателей специальности 1-24 01 72 «Экономическое право» заочной формы обучения.

**УДК 330(075.8)
ББК 65я73**

© Учреждение образования «Гомельский
государственный технический университет
имени П. О. Сухого», 2017

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	4
Тема 1. Экономическая теория: предмет и метод. Потребности и ресурсы. Проблема выбора в экономике	5
Тема 2. Рыночная экономика и ее модели	14
Тема 3. Спрос, предложение и рыночное равновесие	25
Тема 4. Основы поведения субъектов современной рыночной экономики	31
Тема 5. Основные макроэкономические показатели.....	42
Тема 6. Денежный рынок и денежно-кредитная система.	50
Тема 7. Финансовый сектор экономики и основы его функционирования.....	59
Тема 8. Мировая экономика и экономические аспекты глобализации.....	70
Рекомендуемая литература.....	88

ВВЕДЕНИЕ

Одна из основных задач высшей школы – формирование у молодого специалиста экономического мышления на основе глубокого понимания явлений, процессов и отношений в экономической системе общества.

Предлагаемое учебное пособие призвано способствовать эффективному усвоению четырех основных разделов курса «Основы экономической теории». Текст пособия отражает исторический и методологический подход к изучению экономики как науки. Подробно рассмотрены основы современной рыночной экономики (раздел «Микроэкономика») и роль государства в экономике (раздел «Макроэкономика»). Центральной проблемой учебного пособия является рассмотрение закономерностей функционирования рыночной экономики, анализ рыночного механизма. Большое внимание уделяется изучению особенностей рыночных отношений в хозяйственной системе Беларуси. При построении пособия и изложении материала авторы стремились реализовать принципы комплексности и емкости, что позволяет студентам сконцентрироваться на главных положениях курса экономической теории.

Материал представлен в восьми темах. Каждая тема имеет перечень вопросов лекции, список ключевых понятий, текст лекции. В основных понятиях отражается категориальный аппарат темы. Текст лекции кратко раскрывает ее содержание. Выбранный авторами способ подачи материала позволяет использовать возможности визуального воздействия при получении знаний. Список литературы подобран с учетом трудоемкости курса, исходя из реальных возможностей и бюджета времени студентов.

Рекомендуется для слушателей специальности «Экономическое право» заочной формы обучения.

ТЕМА 1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ: ПРЕДМЕТ И МЕТОД. ПОТРЕБНОСТИ И РЕСУРСЫ. ПРОБЛЕМА ВЫБОРА В ЭКОНОМИКЕ

- 1. Экономика как сфера жизнедеятельности общества. Предмет, функции и разделы экономической теории.**
- 2. Методы экономической теории. Экономические категории и законы. Экономическая политика.**
- 3. Основные научные школы и современные направления экономической теории.**
- 4. Экономические потребности и экономические блага: их характеристика и классификации.**
- 5. Ресурсы и факторы производства.**
- 6. Проблема выбора в экономике. Производственные возможности общества.**

Ключевые понятия: экономика, экономическое моделирование, экономический эксперимент, предельный анализ, функциональный анализ, равновесный анализ, экономические законы, экономические категории, экономическая политика, экономические потребности, экономические блага, ресурсы, труд, земля, капитал, предпринимательская способность, основной капитал, оборотный капитал, кривая производственных возможностей, вмененные (альтернативные) издержки, экономическая эффективность.

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

Термин «экономика» употребляют в разных значениях.

Во-первых, **экономикой** называют реальную хозяйственную деятельность предприятий или домашних хозяйств. Экономика как народное хозяйство страны включает отрасли материального производства (промышленность, сельское хозяйство, строительство, транспорт) и непроеизводственной сферы (образование, здравоохранение, маркетинговые услуги). Во-вторых, под **экономикой** подразумевают науку, которая изучает данную хозяйственную деятельность.

Главное назначение экономики – создание экономических благ: предметов потребления (продуктов питания, одежды и т.п.) и средств производства (техники, сырья, энергии и т.п.).

Развитие экономических отношений в обществе обусловил деление экономики как науки на ряд экономических наук. Современные экономические науки можно разделить на *общие* и *частные*. **Общие экономические науки** раскрывают основные закономерности функционирования экономики (общая экономическая теория), **частные** – отраслевые особенности и функции экономического управления (теория статистики, отраслевая экономика, менеджмент, маркетинг).

Экономическая теория – это социальная наука, которая изучает экономические отношения в процессе воспроизводства материальных благ и услуг. Т.е. **предметом экономической теории** являются экономические отношения, складывающиеся в процессе общественного развития.

Общая экономическая теория выполняет ряд **функций**:

- 1) *методологическую*: экономическая теория является теоретическим фундаментом ряда конкретных экономических наук (финансы, кредит, статистика, маркетинг);
- 2) *познавательную*: экономическая теория позволяет познать и объяснить реальные экономические процессы, выявить взаимосвязь экономических явлений;
- 3) *практическую*: экономическая теория научно обосновывает экономическую политику государства;
- 4) *прогностическую*: экономическая теория дает основания для разработки научных прогнозов развития экономики.

Экономическая теория как наука включает в себя следующие **разделы**: *микроэкономику*, которая изучает поведение отдельных экономических субъектов (потребителя, производителя), рынок ресурсов; *макроэкономику*, которая исследует национальную экономику в целом; *мировую экономику*, которая исследует важнейшие формы международных экономических отношений (международную торговлю, движение капитала, миграцию рабочей силы и т.п.).

2. Методы экономической науки. Экономические категории и законы

Для раскрытия сущности явлений экономическая наука использует ряд методов. *Методы* – это совокупность правил, способов и приемов исследования.

Общенаучные методы выражают универсальные общенаучные принципы и приемы исследования. К ним относят *метод научной абстракции* (отвлечение от всего второстепенного и случайного), *анализ и синтез, индукции и дедукции, единство исторического и логического* (выяснение вначале как происходило событие, а затем - почему так произошло).

Частные методы исследования характерны для конкретной науки: графический, статистический, математический, моделирование, сравнительный анализ, экономический эксперимент и т.п.

Экономическое моделирование – формализованное (логически, графически и алгебраически) описание экономических явлений и процессов для выявления функциональных взаимосвязей между ними.

Экономический эксперимент – искусственное воспроизведение экономического явления с целью проверки эффективности намечаемых мероприятий или доказательства правильности экономической гипотезы.

Предельный (маржинальный) анализ используется для поиска условий, при которых экономические показатели принимают максимальные или минимальные значения (максимизация прибыли, минимизация убытков).

Функциональный анализ предполагает выявление того, как изменяется одна величина в зависимости от изменения другой.

Равновесный анализ применяется к исследованию динамических экономических явлений и предполагает поиск условий, при которых достигается относительная стабильность экономической системы (например, равенство спроса и предложения).

Основная задача экономической теории – выявление и анализ взаимосвязи экономических явлений и экономических законов.

Экономические законы – объективные, постоянно повторяющиеся связи и взаимозависимости причинно-следственного характера, присущие экономическим явлениям и процессам. Они не зависят от воли и сознания людей. Проявляются как тенденции. **Экономические категории** – теоретические научные понятия реально существующих социально-экономических отношений (деньги, зарплата, цена, прибыль, спрос, предложение, кредит).

При изучении законов хозяйственной деятельности экономическая теория использует позитивные и нормативные методы анализа. **Позитивные** утверждения имеют описательный характер, свидетель-

ствуют о том, *что есть* в экономике. **Нормативные** утверждения имеют рекомендательный характер, говорят о том, что *должно быть*.

Позитивные и нормативные утверждения относительны. Ученый оперирует преимущественно позитивными утверждениями, политик – только нормативными.

Под **экономической политикой** понимают разработку конкретных программ для достижения экономических целей общества. Экономические цели на макроуровне: стремление к полной занятости населения (борьба с безработицей); стабильный уровень цен (борьба с инфляцией); устойчивый экономический рост (рост уровня жизни населения); равновесие внешнеторгового баланса (экспортно-импортных операций); экономическая эффективность (максимальная отдача при минимуме издержек); справедливое распределение доходов в обществе. Экономические цели на микроуровне – эффективное использование ограниченных ресурсов.

3. Основные научные школы и современные направления экономической теории

Как наука экономическая теория возникает в XVI-XVII вв. – период зарождения капитализма. Первые школы в истории экономической мысли связаны с меркантилистами и физиократами.

Меркантилисты (от итал. «*мерканте*» - торговец) считали, что доход создается в сфере обращения (т.е. торговле), а богатство нации заключается в золотых и серебряных деньгах. Важным источником накопления богатства считали внешнюю торговлю.

В середине XVIII начинают формироваться собственно экономические школы. **Физиократы** (от греч. «*власть природы*») перенесли источник богатства из сферы обращения в сферу производства, но в силу неразвитости капитализма производительной сферой считали только сельское хозяйство.

Классическая экономическая теория возникла в период разложения феодализма и зарождения капитализма (конец XVIII – начало XIX вв.), поэтому ее представители (Адам Смит и Давид Рикардо) перенесли источник богатства из сферы сельского хозяйства в материальное производство. Ее основная идея – либерализм, т.е. минимальное государственное вмешательство в экономику, рыночное саморегулирование на основе свободной конкуренции, которое А. Смит назвал «невидимой рукой». Классическая школа (классическая политическая экономия) стала основой для всего последующего развития

экономической науки, поставив главные проблемы и предложив основные методы исследования.

Опираясь на традиции классической школы, К. Маркс и Ф. Энгельс в середине XIX в. создали теоретическую концепцию, получившую название **марксизм**. Их идеи, рассматривающие законы развития капитализма и концепцию социализма, оказали значительное влияние на развитие отечественной экономической теории.

В рамках неоклассического этапа выделяются и современные экономические теории, сформировавшиеся в конце XIX - начале XX вв. Их главными направлениями являются неоклассическое, кейнсианское и институционально-социологическое.

Неоклассическое направление (Альфред Маршалл: 1842-1924) главным предметом анализа сделало не теорию стоимости, а теорию цены, где механизм ценообразования рассматривается как соотношение спроса и предложения. Оно представлено современными теориями *монетаризма* (Милтон Фридмен: 1912-2006), допускающими вмешательство государства в экономику только в виде контроля над денежной массой, и *неолиберализма* (Фридрих Хайек: 1899-1992), оставляющими государству те функции, которые рынок не может осуществлять.

Кейнсианская теория (теория регулируемого капитализма) возникла в 30-е гг. XX в. в период Великой Депрессии 1929-1933 гг., поставившей под сомнение тезис о саморегулируемости рынка. Основатель теории Джон Мейнард Кейнс (1883-1946) обосновал необходимость государственного регулирования рыночной экономики путем проведения финансовой и денежно-кредитной политики. Интерес к кейнсианству обостряется в кризисные периоды.

Институционально-социологическое направление (Торстейн Веблен: 1857-1929) рассматривает экономику как систему, где отношения между хозяйствующими субъектами складываются под влиянием как экономических, так и неэкономических факторов (обычаев, традиций, правовых и этических норм, религии).

Современная экономическая теория предусматривает возможность синтеза, а не противопоставления различных экономических школ и направлений анализа. Так, **теория неоклассического синтеза** (Пол Самуэльсон), сформировавшаяся в конце XIX в., предполагает смешанное управление экономикой, т.е. сочетание государственного регулирования экономики и свободного рыночного саморегулирования.

4. Экономические потребности и экономические блага: их характеристика и классификации

Для того чтобы жить, человеку необходимо удовлетворять свои потребности. **Потребность** можно определить как состояние неудовлетворенности, испытываемое человеком в чем-либо.

Экономическими называют те **потребности**, для удовлетворения которых необходимо производство товаров. Например, чтобы удовлетворить потребность в одежде, ее нужно произвести. **Неэкономические потребности** – те потребности, которые могут быть удовлетворены естественным путем (в купании, солнечном загаре).

Выделяют 3 группы потребностей: *материальные потребности* (в пище, одежде, жилье), *духовные потребности* (в образовании, искусстве), *социальные потребности* (карьера, потребность в признании). Материальные потребности являются *первичными потребностями*, т.к. от их удовлетворения зависит само существование человека. Духовные и социальные потребности относят к *вторичным потребностям*, т.к. их отсутствие не подрывает основу жизни человека.

В процессе удовлетворения одних потребностей происходит формирование новых потребностей. Такой процесс назван **законом возвышения потребностей**. Потребности растут в количественном, но еще больше и в качественном отношении.

Источником удовлетворения потребностей является благо. **Благо** – это то, что удовлетворяет определенную человеческую потребность. Т.е. главное свойство блага – полезность.

К **экономическим благам** относят блага, которые являются результатом экономической деятельности, т.е. те, которые можно получить в ограниченном количестве по сравнению с потребностями. *Редкость экономических благ связана с ограниченностью ресурсов*.

Неэкономические блага (даровые блага) предоставляются природой без усилий человека (воздух, вода, ягоды и т.д.).

По приоритетности по отношению к потребностям **экономические блага** делятся: *первичные*, или предметы первой необходимости (пища, одежда, жилье), которые затрагивают саму основу жизни человека; *вторичные*, или предметы роскоши (украшения, картины).

5. Ресурсы и факторы производства

Материальной основой производства являются ресурсы. *Ресурсы* – это совокупность ценностей, которые могут быть направлены на производство товаров и услуг.

Выделяют следующие **виды ресурсов**:

- **природные** – потенциально пригодные для применения в производстве дары природы (неисчерпаемые, исчерпаемые: возобновляемые, невозобновляемые);
- **трудовые** – население в трудоспособном возрасте;
- **материальные** – созданные человеком средства производства, сами являющиеся результатом производства (станки, здания);
- **финансовые** – денежные средства, которые общество готово выделить на организацию производства (инвестировать).

Особенностью всех ресурсов является то, что они редки или имеются в ограниченном количестве. **Ограниченность ресурсов** означает, что общество может предложить меньше ресурсов, чем хотели бы иметь люди для удовлетворения потребностей.

Если ресурсы представляют собой потенциал производства, т.е. могут быть вовлечены в него, то **факторы производства** – это реально вовлеченные в процесс производства ресурсы. Выделяют следующие факторы производства: **землю** (все, что дано природой: почва, водные и лесные ресурсы, полезные ископаемые), **труд** (умственные и физические способности человека), **капитал** (материальные и финансовые ресурсы), **предпринимательскую способность** (организационные и управленческие способности, связанные с риском и новаторством).

По экономическому содержанию капитал делят на *реальный* (физический производственный), выступающий в форме средств производства; *человеческий* (умения и навыки); *денежный*. Реальный капитал, в свою очередь, делят на основной и оборотный.

Основной капитал (здания, сооружения, машины и оборудование, инструменты) участвует в нескольких производственных циклах и переносит свою стоимость на готовый продукт по частям, по мере износа. В процессе использования основной капитал изнашивается. *Физический износ* означает потерю потребительских свойств объекта, которая требует ремонта или замены. Процесс возмещения износа путем постепенного включения стоимости основного капитала в стоимость готовой продукции называется **амортизацией**.

Моральный износ основного капитала – это потеря основным капиталом стоимости вследствие технического прогресса. Существует два вида морального износа. Первый вид связан с удешевлением производства машин прежней конструкции из-за роста производительности труда в машиностроении (производится такая же машина по более низкой цене), второй вид связан с появлением новых, качественно более совершенных машин, которые удешевляют производимую продукцию.

Оборотный капитал (сырье, материалы, топливо) расходуется полностью в течение одного производственного цикла и полностью переносит свою стоимость в стоимость готовой продукции.

6. Проблема выбора в экономике. Производственные возможности общества

Так как экономические ресурсы ограничены, а потребности общества безграничны, то экономика стоит перед **проблемой выбора** направлений использования ресурсов.

Отражением проблемы выбора является постановка трех фундаментальных вопросов экономики: **что, как и для кого производить?** Вопрос «**что** производить?» означает то, какие из возможных товаров и услуг должны производиться в данной экономике в определенный период времени. Вопрос «**как** производить?» означает выбор комбинации ресурсов и технологии производства, при помощи которых будут произведены товары и услуги. Вопрос «**для кого** производить?» означает определение того, кто будет покупать выбранные товары и услуги, и как должен быть распределен доход от производства данных товаров и услуг.

Альтернативный выбор в экономике можно показать при помощи **кривой производственных возможностей**, каждая точка которой отражает максимально возможный объем производства двух товаров при данных ресурсах (рис. 1.1, а). Предположим, что экономика производит лишь два продукта – масло и станки. Масло символизирует *потребительские товары*, станки – *средства производства*. Если все население страны станет производить масло, то оно получит 10 тыс. т. (точка *A*), если же станки – то будет выпущено 4 тыс. шт. (точка *D*).

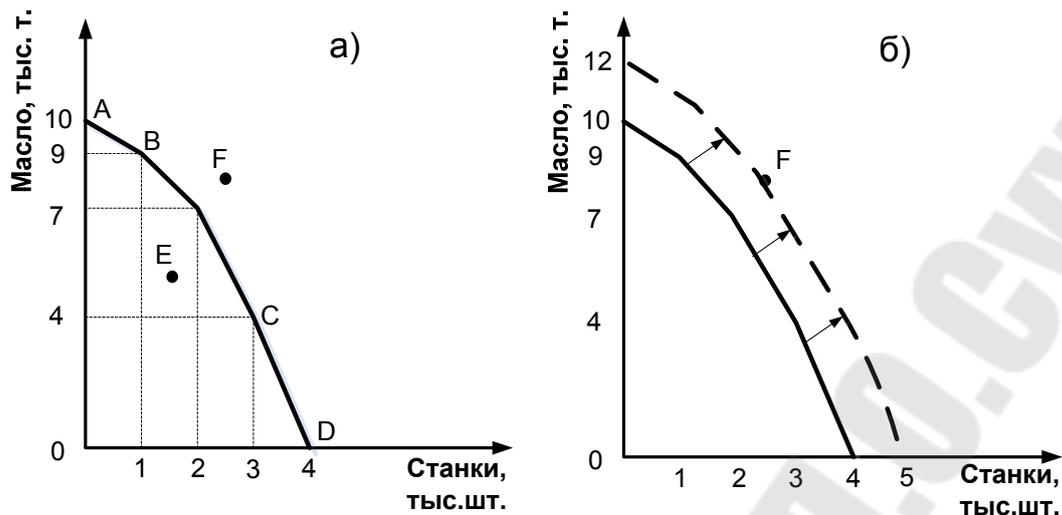


Рисунок 1.1 – Кривая производственных возможностей

Т.к. ресурсы ограничены, то для увеличения производства станков необходимо часть ресурсов перебросить из одной отрасли в другую, следовательно, придется сократить количество масла. В точке *B* при производстве 1 тыс. станков экономика может произвести 9 тыс. т. масла. Если потребуется увеличить производство станков до 2 тыс., то производство масла придется сократить до 7 тыс. т. Это означает, что производство 1 тыс. дополнительных станков заставит отказаться от производства 2 тыс. т. масла.

Количество продукта, от которого необходимо отказаться, чтобы получить дополнительное количество другого продукта, называется **вменными издержками** (или *альтернативными издержками*, или *издержками упущенной выгоды*). Каждый раз, увеличивая производство одного продукта, мы отказываемся от всё большего количества другого продукта. Данное явление называют **законом возрастающих вмененных издержек**. Возрастание вмененных издержек происходит в силу непригодности экономических ресурсов для полного их использования в производстве альтернативных продуктов.

Предполагается, что все ресурсы экономики задействованы для производства данных товаров – это *условие полной занятости*. А т.к. произведено максимальное количество товаров, то экономика была **эффективна**. Следовательно, точки на кривой *A, B, C, D* – эффективны. Точка внутри кривой (точка *E*) говорит о неэффективном использовании ресурсов, т.к. в данном случае произведено меньше товаров, чем потенциально может произвести экономика. Точка выше кривой (точка *F*) недостижима в данный момент. Однако возможен **экономический рост**, т.е. увеличение объемов производства за счет совер-

шенствования технологий производства, дополнительного внешнего финансирования и т.п., что смещает кривую производственных возможностей вправо (рис. 1.1, б).

Качественной характеристикой оценки производственных возможностей экономики является **экономическая эффективность**, которая подразумевает получение максимального результата с минимальными затратами на производство. На экономическую эффективность влияет множество факторов, главными из которых являются технологии производства, уровень квалификации трудовых ресурсов, уровень специализации и кооперации производства. Общим показателем экономической эффективности является **рентабельность производства**, которая определяется соотношением его конечного результата (прибыли) к затратам факторов производства.

ТЕМА 2. РЫНОЧНАЯ ЭКОНОМИКА И ЕЕ МОДЕЛИ

- 1. Рынок: понятие, функции, принципы функционирования. Классификация рынков.**
- 2. Конкуренция: понятие, виды. Совершенная и несовершенная конкуренция.**
- 3. Рыночная инфраструктура.**
- 4. Кругооборот ресурсов, продуктов и денег в рыночной экономике.**
- 5. Несовершенства рынка и необходимость государственного регулирования экономики.**
- 6. Модели рыночной экономики. Особенности белорусской экономической модели.**

Ключевые понятия: рынок, конкуренция, монополия, рыночная инфраструктура, биржа, «фиаско» рынка, экономические функции государства, либеральная модель экономики, социально ориентированная рыночная экономика.

- 1. Рынок: понятие, функции, принципы функционирования. Классификация рынков**

История рынка насчитывает 7-8 тыс. лет. Важнейшим *условием возникновения рынка* является общественное разделение труда и специализация.

В бытовом смысле слова под *рынком* (*market* – сбыт) понимают примитивные отношения купли-продажи. С научной точки зрения **рынок** – это система экономических отношений в сфере обмена товаров и услуг между продавцами (производителями) и покупателями (потребителями), опосредуемых через спрос и предложение.

Основными принципами функционирования рынка являются:

- наличие частной собственности, позволяющей субъектам самостоятельно заключать сделки и распоряжаться своими доходами;
- наличие конкуренции;
- свободное ценообразование – право субъектов самим определять цены на свои товары и услуги;

Сущность рынка проявляется через его **функции**:

1. *ценообразующая* – в результате взаимодействия спроса и предложения на рынке формируются цены на товары и услуги;
2. *регулирующая* – рынок определяет количество и ассортимент производимых товаров, привлекаемых ресурсов. Т.е. через рынок решаются вопросы что, как и для кого производить. Основная регулирующая сила – конкуренция, если рынок стихийный. Если рынок регулируемый, то конкуренция дополняется государством.
3. *стимулирующая* – рынок заставляет производителей улучшать качество товара, вводить новую технологию, новые формы организации управления, снижать издержки на производство для того, чтобы укрепиться на рынке;
4. *информационная* – рынок дает определенный объем информации для потребителя и производителя, позволяющий им принимать решения. Особое значение имеют цены и их динамика.
5. *дифференцирующая* – рынок способствует расслоению общества, дифференциации доходов, которая имеет преимущества и недостатки;
6. *санирующая* – рынок помогает выживать более эффективным предприятиям, приводит к банкротству неэффективно работающих.

Рынок как развитая *система* отношений товарного обмена представляет собой систему отдельных взаимосвязанных рынков, а значит, имеет собственную структуру. **Структуру рынка** классифицируют по разным критериям, важнейшими из которых являются следующие:

- а) по экономическому назначению (в зависимости от объекта рыночных отношений) выделяют рынок товаров и услуг; финансовый

- рынок (инвестиционный рынок, рынок ценных бумаг, валютный рынок), рынок труда;
- а) по территориальным параметрам выделяют местный, региональный, национальный и мировой рынок;
 - б) по степени соблюдения законности различают легальный и нелегальный (теневой) рынок. Теневой рынок – это либо подпольная торговля товарами, запрещенных законом (наркотики, оружие), либо торговля с нарушениями норм и правил торговли.
 - в) по характеру продаж рынки бывают оптовыми, розничными.
 - г) по степени насыщенности: равновесный, когда спрос и предложение примерно совпадают, дефицитный, избыточный.
 - д) по степени конкуренции различают рынки конкурентные и монополизированные.

2. Конкуренция: понятие, виды. Совершенная и несовершенная конкуренция

Конкуренция – это соперничество между участниками рыночной экономики за лучшие условия производства, купли и продажи товаров.

В зависимости от способа поведения фирмы на рынке выделяют следующие методы конкурентной борьбы:

- **ценовая конкуренция** – борьба между производителями за получение дополнительной прибыли посредством уменьшения издержек производства и снижения цен на продукцию без изменения ее качества;

- **неценовая конкуренция** - борьба между производителями на основе технического превосходства, высокого качества товаров, послепродажного обслуживания, улучшения условий оплаты и т.д. Эти методы включают рекламу, услуги по сервисному обслуживанию, продажу в кредит, использование торговых знаков и торговых марок.

Выделяют следующие *виды конкуренции*:

- **внутриотраслевая**: ведется между фирмами одной и той же отрасли за выгодные условия производства и сбыта продукции, за получение максимально высокой прибыли. В результате формируется рыночная цена;

- **межотраслевая**: ведется между товаропроизводителями различных отраслей за выгодное приложение капитала, за выгодное перераспределение прибыли. Происходит перелив капитала и вместе с ним и рабочей силы из отрасли в отрасль, где высока норма прибыли.

Характер и формы конкуренции различны на различных рынках и в различных рыночных ситуациях. Рыночные структуры зависят от следующих параметров рынка:

- количество фирм, поставляющих товары на рынок;
- свобода или ограничения вхождения фирм на рынок и выхода из него;
- тип продукции (стандартизированный или дифференцированный);
- возможность фирм влиять на цены;
- доступность информации.

Основные рыночные структуры: совершенная (свободная, неограниченная), несовершенная (ограниченная). **Совершенная конкуренция** – рыночная структура, характеризующаяся большим количеством мелких фирм, однородностью продукции, свободой входа и выхода и равным доступом к информации. В связи с малой долей рынка отдельный производитель не может повлиять на отраслевую цену. Он является *ценополучателем* – ориентируется на сложившуюся на рынке цену.

Конкуренция, при которой не соблюдается хотя бы один из признаков совершенной конкуренции, называется несовершенной. **Несовершенная конкуренция** существует тогда, когда возможен контроль над определенной долей рынка. Несовершенная конкуренция делится на три основных вида: монополистическую конкуренцию, олигополию, чистую монополию.

Монополистическая конкуренция – рыночная структура, при которой относительно большое число фирм (20-100) предлагают дифференцированную (похожую, но не идентичную) продукцию, характеризуется относительно легким входом и выходом фирм, неполнотой информации. Дифференциация продукта означает их различие по качеству, условиям продажи, ассортименту и т.д. Конкуренция проводится преимущественно неценовыми методами. В краткосрочном периоде фирма может вести себя как монополист, выйдя на рынок с новым (модернизированным) товаром и подняв на него цену. Но в долгосрочном периоде данное преимущество пропадает вследствие копирования новинки конкурентами.

Олигополия – рыночная структура, состоящая из небольшого числа (2-10) крупных фирм, обладающих значительной долей этого рынка и производящих как дифференцированный (автомобили), так и стандартизированный (алюминий, цемент) продукт. Информация не-

полная. Отличительная черта – высокая взаимозависимость фирм на рынке. Снижение цены одной из фирм влечет за собой аналогичное снижение цен другими фирмами. Конкуренция ведется как ценовыми, так и неценовыми методами.

Олигополия имеет несколько **моделей ценообразования**:

- *ценовые войны* – фирмы пытаются вытеснить конкурентов за счет снижения цен. Они могут снижать цену до средних издержек.
- *лидерство в ценах* – гласно или негласно определяется лидер в отрасли (самая крупная фирма либо наиболее успешная). Даная фирма определяет свою ценовую стратегию и открыто объявляет о ней. Все остальные фирмы повторяют ценовую стратегию лидера.
- *«издержки плюс»* - фирма стремится назначить такую цену, которая покрыла бы затраты на производство продукции и обеспечила прибыль. Поэтому в базовую модель закладывается средняя себестоимость продукции при 70-80% загрузки производственных мощностей. К этой величине добавляют определенный процент – базовую прибыль.
- *картельные цены*: фирмы приходят к соглашению о единой цене и суммарном объеме выпуска. Этот объем и цена должны максимизировать прибыль картеля. Для фирм, входящих в картель определяются квоты производства.

Чистая монополия существует там, где одна фирма является единственным производителем продукта, у которого нет близких заменителей. Вступление в отрасль других фирм блокировано барьерами, информация неполная. *Барьеры вхождения в отрасль* (ограничитель, который предотвращает появление дополнительных продавцов на рынке):

- патенты и лицензии – предоставляют исключительное право контролировать производство продукта;
- собственность на экономические ресурсы – лишение доступа конкурирующих фирм к сырьевым ресурсам;
- эффект масштаба – преимущество низких издержек крупного производства.

Монополия может регулировать отраслевые цены. Монополия является *ценоискателем*. Ее попытки увеличить цену сталкиваются с покупательной способностью населения и снижением спроса, поэтому монополия пытается найти такое сочетание цены и объема, которое обеспечивало бы ей максимальную общую прибыль.

Естественная монополия имеет место тогда, когда все рыночное предложение товаров и услуг сосредоточено в руках одного продавца и создание конкурентной среды экономически неэффективно. На общенациональном уровне к области естественных монополий можно отнести, например, железные дороги и нефтепроводы, на региональном уровне – систему водо- и газоснабжения, телефонную связь, общественный транспорт и т. п.

3. Рыночная инфраструктура

Инфраструктура рынка – это совокупность учреждений, государственных и коммерческих фирм, обеспечивающих успешное функционирование рыночных отношений.

Принято различать инфраструктуру трех рынков: товарного, финансового и рынка труда. В общем виде инфраструктуру современного рынка можно представить в виде схемы (рис. 2.1).

Товарные биржи, предприятия оптовой и розничной торговли, аукционы, ярмарки, посреднические фирмы	ТОВАРНЫЙ РЫНОК
Банки, фондовые и валютные биржи, страховые компании,	ФИНАНСОВЫЙ РЫНОК
Биржа труда, центры занятости	РЫНОК ТРУДА
Информационные центры, юридические конторы, рекламные агентства, аудиторские фирмы	

Рисунок 2.1 – Элементы рыночной инфраструктуры

Как видно, основными элементами классической рыночной инфраструктуры являются: *торговая сеть, биржи и банки*.

Торговая сеть обеспечивает доведение товара до потребителя. Торговля осуществляется в магазинах, на аукционах и ярмарках.

Аукцион (лат. *auctio* – публичные торги) – это продажа товаров на условиях состязательности между покупателями.

Ярмарка (нем. *yahrmarkt* – ежегодный рынок) – это регулярный, периодически организуемый рынок, который функционирует в определенном месте в установленное время.

Биржа (лат. *bursa* – кошелек) - рынок оптовой торговли по стандартам и образцам или рынок ценных бумаг, валюты и рабочей силы.

Товарные биржи – это учреждения, в которых заключаются оптовые сделки. Субъектами товарной биржи являются брокеры, дилеры, маклеры. *Брокеры* – посредники, которые заключают сделки по поручению своих клиентов. *Дилеры* – участники торгов, осуществляющие биржевые сделки от своего имени и за свой счет. *Маклер* – лицо, владеющее местом на бирже, осуществляющее сделки по поручению клиентов и за их счет.

Фондовые биржи – это рынок ценных бумаг, главным образом акций и облигаций. На фондовых биржах устанавливается *рыночная цена*, т.е. *биржевой курс (котировка)* ценных бумаг, определяемая отношением рыночной цены к номинальной стоимости акции, облигации. Субъекты фондовой биржи – *стратегические инвесторы* и биржевые посредники: «*быки*» (играют на повышение курса ценных бумаг) и «*медведи*» (играют на понижение курса ценных бумаг).

На **валютной бирже** происходит торговля крупными партиями валюты. Валютные биржи могут входить в состав фондовых бирж (например, в Беларуси).

Биржа труда специализируются на выполнении посреднических операций между предпринимателями и людьми с целью продажи рабочей силы.

4. Кругооборот ресурсов, продуктов и денег в рыночной экономике

Характеристика рынка была бы неполной без анализа его действующих лиц и их взаимосвязи. В качестве критерия выделения экономических субъектов выступает та специфическая роль, которую выполняет каждый из них в организации экономической жизнедеятельности. Хозяйствующими субъектами рынка являются домашние хозяйства, фирмы и государство.

Домашнее хозяйство – коллектив людей, имеющих общую собственность и доходы и принимающих общие решения. Оно, являясь собственником основных факторов производства (чаще труда), выступает как их продавец и одновременно как потребитель товаров и услуг.

Фирма, покупая ресурсы у населения, действует как покупатель, а реализуя готовый товар, как продавец. Таким образом, домохозяйства и предприятия связаны двумя рынками:

а) *рынками товаров и услуг*, на которых домашние хозяйства приобретают товары и услуги, производимые фирмами;

б) *рынками ресурсов*, на которых фирмы приобретают у домашних хозяйств ресурсы, необходимые им для процесса производства.

Государство представлено правительственными учреждениями, которые обеспечивают контроль над хозяйственными субъектами и над рынком для достижения общественных целей. Основная экономическая роль государства – обеспечение взаимодействия между всеми участниками хозяйственной деятельности.

Взаимодействие хозяйствующих субъектов описывает **модель кругооборота ресурсов, продуктов и денег** (рис. 2.2).

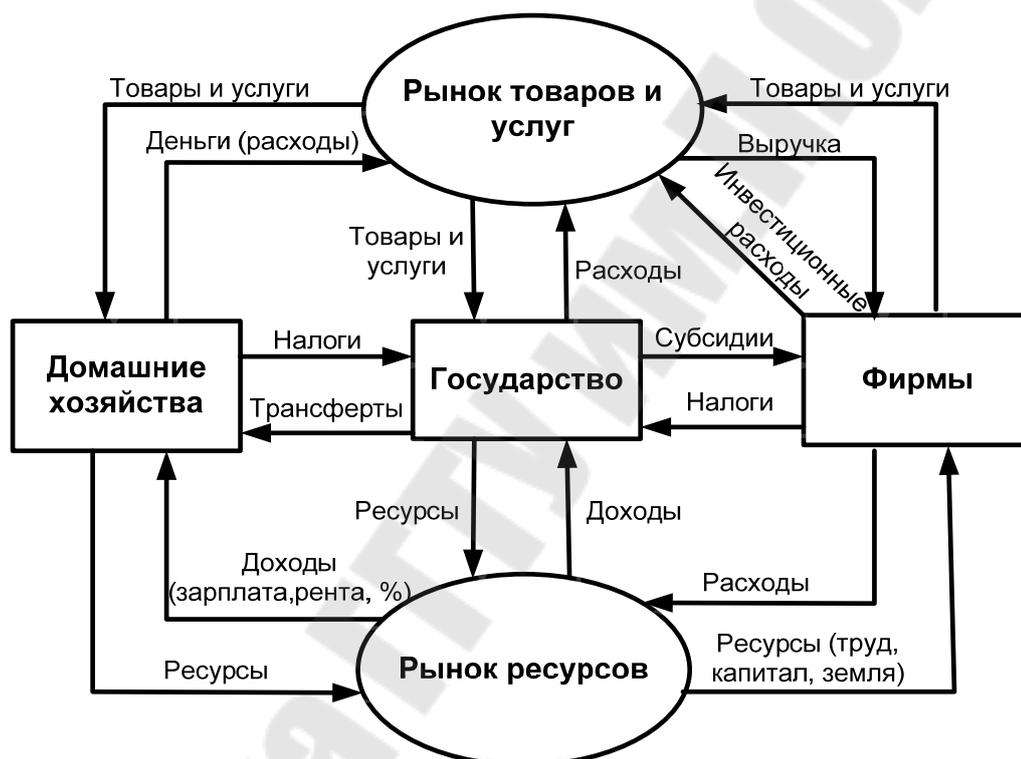


Рисунок 2.2 – Модель кругооборота ресурсов, продуктов и денег в рыночной экономике

Данная модель основана на том факте, что все расходы одних экономических субъектов оборачиваются доходами других. Поток товаров, услуг и ресурсов в данной схеме движется против часовой стрелки. Они сбалансированы потоками денежных платежей, показанных по часовой стрелке.

На схеме видно, что государство не только изымает налоги у населения и предприятий, но и возвращает им часть денежных средств в виде трансфертов и субсидий.

Данная модель кругооборота ресурсов, продуктов и денег является упрощенной, т.к. не учитывает внешний сектор экономики и финансовый рынок.

5. **Несовершенства рынка и необходимость государственного регулирования экономики**

Рынок при всей своей эффективности имеет **ряд недостатков**:

- рынок не гарантирует право на труд и не обеспечивает социально-справедливое распределение дохода в обществе;
- рынок не создает стимулы для производства товаров и услуг коллективного пользования (образование, здравоохранение, дороги, уличное освещение и т.п.);
- рынок способствует монополизации. Конкуренция – экономическое соперничество, где выигрывают наиболее эффективные фирмы, которые затем развиваются до крупных фирм и постепенно монополизуют рынок. Монополия, как правило, ведет к росту цен и снижению качества товаров.
- рынок не может противодействовать загрязнению окружающей среды;
- рынок подвержен нестабильному развитию (ему присущи кризисы, инфляционные процессы и т.п.).

Таким образом, рынок, являясь наиболее эффективной формой организации экономики, не всегда способен обеспечить равновесие экономической системы. Несовершенства рынка должны компенсироваться соответствующими функциями государства. При этом **основная задача государства в рыночной экономике – не корректировать рыночный механизм, а создавать условия его свободного функционирования**: конкуренция должна обеспечиваться везде, где *возможно*; регулирующее действие государства - везде, где *необходимо*.

Государство в смешанной рыночной экономике выполняет **2 рода функций**:

а) связана с поддержанием рыночного механизма:

- обеспечение *стабильного денежного обращения*, т.е. государство отвечает за выпуск денег;
- *создание правовой базы*. Государство разрабатывает законы, регулирующие экономическую деятельность, а также создает механизмы для их исполнения.
- *защита конкуренции* посредством разработки антимонопольной политики (контроль над ценами и недопущение слияний компаний), а также создания условий для развития частного малого и среднего бизнеса.

б) исправляет «провалы» рынка:

- *перераспределение доходов*. Рынок распределяет доходы с чисто рыночной точки зрения: в пользу тех, кто имеет больше ресурсов. Однако в обществе всегда есть лица, которые не в состоянии обеспечить свое существование (пенсионеры, инвалиды, безработные). Поэтому государство берет на себя функцию защиты малообеспеченных граждан через налоговое перераспределение доходов и принятие программ социальной защиты.
- *перераспределение ресурсов*. Рынок распределяет ресурсы по экономическому принципу: они идут в те отрасли, которые могут за них заплатить. В некоторых отраслях возникает избыточное (побочные эффекты – загрязнение окружающей среды), а в других – недостаточное (общественные блага – освещение на улицах) производство товаров и услуг по сравнению с общественно оптимальным уровнем. В этих случаях государство обязано перераспределить эти ресурсы.
- *стабилизация экономики*, т.е. контроль за уровнем занятости и инфляции, а также стимулирование экономического роста.

6. Модели рыночной экономики. Особенности белорусской экономической модели

Каждая страна имеет свою модель смешанной рыночной экономики. Эти модели имеют как общие черты, так и свою специфику.

Общим в них является то, что они:

- 1) основаны на принципах *свободного предпринимательства* (многообразии форм собственности, конкуренция, свободные цены);
- 2) являются *постиндустриальными*, с чем связано развитие информационных технологий, увеличение роли государственного регулирования и социальных гарантий населению.

Специфика моделей определяется ресурсной базой страны, историческими традициями, материально-технической базой.

Наиболее яркими являются следующие национальные модели рыночной экономики.

Американская модель – это *либеральная рыночная модель*, построенная на приоритетной роли частной собственности, на системе всемерного поощрения предпринимательской активности. Она ориентирована на достижение личного успеха, на личное обогащение. Малообеспеченным гражданам создается приемлемый уровень жизни за счет различных льгот и пособий. Задачи социального равенства здесь вообще не ставятся. Роль государства в экономике минимальна.

Шведская модель – это *модель социально ориентированной рыночной экономики*. Она отличается сильной социальной политикой, ориентированной на сокращение имущественного неравенства. Велика доля государственных расходов, которая составляет 70% от ВВП. Более половины этих расходов направляются на социальные нужды, что возможно только в условиях высокого налогообложения, особенно физических лиц.

Японская модель – это *модель регулируемого корпоративного капитализма*, в которой рыночные отношения сочетаются с активной деятельностью государства. Эта модель характеризуется определенным отставанием уровня заработной платы и уровня жизни от роста производительности труда. За счет этого достигается снижение издержек и повышение конкурентоспособности на мировых рынках. Традиции и обычаи в японской экономической модели играют существенную роль. Интересы нации ставятся выше личных интересов.

Китайская модель – это модель переходной экономики, которая придерживается социалистической ориентации (под руководством Коммунистической партии), но проводит активную политику реформирования в сторону широкого использования системы рыночных отношений и укрепления международных связей. Доля государственного сектора в экономике составляет свыше 50%. Регулирование экономики на макроуровне осуществляет государство посредством централизованного планирования. На микроуровне экономические процессы регулируются рыночными механизмами. Низкая стоимость рабочей силы и китайское трудолюбие, а также политика государства в области стимулирования экспорта делают китайскую продукцию конкурентоспособной на мировых рынках.

Беларусь является государством с переходной экономикой. Для **белорусской экономической модели** характерно сочетание административно-командных и рыночных механизмов управления при явном преобладании первых. В собственности государства находится около 2/3 средств производства. В Беларуси не сформирован средний класс – социальная основа рыночной экономики. Малый и средний бизнес находится в стадии становления (его доля в ВВП – 23,6% по итогам 2012 г., в странах ЕС эта доля – порядка 60%). Социальная защита в белорусской модели построена на базе разработанных социальных нормативов – научно обоснованных показателей потребления важнейших благ и услуг, размера денежных доходов и др. Перспективная

модель белорусской экономики – это *многоукладная социально ориентированная рыночная (смешанная) экономика*.

ТЕМА 3. СПРОС, ПРЕДЛОЖЕНИЕ И РЫНОЧНОЕ РАВНОВЕСИЕ

1. **Спрос: понятие, закон спроса, неценовые факторы спроса.**
2. **Предложение: понятие, закон предложения, неценовые факторы предложения.**
3. **Рыночное равновесие. Последствия отклонения цены от равновесного уровня. Государственное воздействие на цены.**
4. **Выигрыш от обмена: излишки потребителя и производителя.**

Ключевые понятия: спрос, величина спроса, закон спроса, кривая спроса, индивидуальный спрос, рыночный спрос, предложение, величина предложения, закон предложения, кривая предложения, индивидуальное предложение, рыночное предложение, рыночное равновесие, равновесная цена, дефицит товара, излишки товара, минимальная цена, максимальная цена, излишки потребителя, излишки производителя, чистый общественный выигрыш.

1. Спрос: понятие, закон спроса, неценовые факторы спроса

На рынке действуют два контрагента: покупатель и продавец. Покупатель формирует спрос на товары, а продавец – предложение товаров.

Спрос – то количество товара, которое хочет и может приобрести покупатель по данной цене в данный период времени. Спрос захватывает только часть потребностей человека – те, за которые он готов заплатить.

Главный фактор, влияющий на спрос – цена данного товара. Между ценой и величиной спроса существует обратная связь, которая отражается в законе спроса.

Закон спроса: при прочих равных условиях, рост цены товара приводит к снижению величины спроса.

Данный закон имеет графическую интерпретацию в виде *кривой спроса*, где P (*price*) – цена, Q (*quantity*) – количество товара, величина спроса, D (*demand*) – спрос (рис. 3.1).

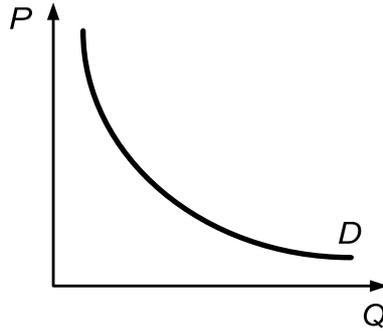


Рисунок 3.1 – Кривая спроса

Кривая спроса имеет отрицательный наклон, что свидетельствует о желании потребителей купить большее количество благ при меньшей цене. В общем виде:

$$Q_D = f(P), \quad (3.1)$$

где Q_D – величина спроса.

Если меняется цена данного товара, то мы переходим в новую точку этой кривой, т.е. меняется *величина спроса*.

Кроме цены, на спрос влияет множество других факторов, которые объединили в 5 групп. **Неценовые факторы спроса:**

- 1) *Вкусы потребителей* (мода, качество товара, традиции потребителя);
- 2) *Количество потребителей* на рынке (чем больше потребителей, тем больше спрос);
- 3) *Доход потребителя*. При увеличении дохода потребителя спрос на товары роскоши увеличивается, на товары первой необходимости – незначительно растет, на товары «низшего качества» - снижается;
- 4) *Ожидания потребителей* относительно будущих доходов и цен (в результате инфляционных ожиданий происходит рост текущего спроса);
- 5) *Цены на сопряженные товары:*
 - *взаимодополняющие товары* потребляются только в паре (кофе и кофеварка). Если растет цена на один из взаимодополняющих товаров (кофе), то величина спроса на него снижается, а потому также снижается спрос на второй товар (кофеварки).
 - *взаимозаменяемые товары* (кофе и чай). Если цена на один из взаимозаменяемых товаров (кофе) растет, то величина спроса на него падает, а потому растет спрос на относительно более дешевый товар-заменитель (чай).

Различают индивидуальный и рыночный спрос. **Индивидуальный спрос** – это спрос отдельного потребителя. **Рыночный спрос** – это спрос всех потребителей на данном рынке при данной цене. Рыночный спрос рассчитывается путем суммирования индивидуальных спросов при одинаковых ценах.

2. Предложение: понятие, закон предложения, неценовые факторы предложения

Предложение - то количество товара, которое хочет и может произвести и поставить на рынок производитель по данной цене в данный период времени.

Основной фактор, влияющий на предложение – цена данного товара.

Закон предложения: при прочих равных условиях, рост цены данного товара приводит к росту объемов продаж.

Закон предложения интерпретируется в *кривой предложения*, где S (*supply*) – предложение (рис. 3.2).

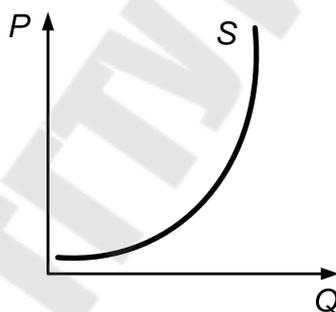


Рисунок 3.2 – Кривая предложения

В общем виде функция предложения имеет вид:

$$Q_S = f(P), \quad (3.2)$$

где Q_S – величина предложения.

Кроме цены, на предложение влияет множество других факторов, которые объединили в семь групп. **Неценовые факторы предложения:**

- 1) *Цены на экономические ресурсы.* Чем больше цена на ресурсы, тем выше издержки, следовательно, меньше прибыль, а, значит, меньше желание производить.
- 2) *Технологии.* Более совершенная технология экономит затраты, следовательно, увеличивается доход, а, значит, больше желание производить.

- 3) *Количество производителей на рынке.*
- 4) *Ожидания производителей* относительно будущей ситуации на рынке – при благоприятной оценке производитель будет увеличивать производство, при неблагоприятной – уменьшать его;
- 5) *Налоги и субсидии.* Налоги (изъятие денежных средств) могут увеличить затраты, тогда желание производить снижается. Субсидии – денежные выплаты предприятию государством, следовательно, желание производить растет.
- 6) *Цены на товары, которые могут быть потенциально произведены из имеющихся ресурсов.* Производство ориентируется на более высокую цену при остальных равных условиях. Например, при росте рыночной цены на ячмень, фермеру, который ранее выращивал овес, станет выгоднее выращивать ячмень. Следовательно, предложение овса будет снижаться.
- 7) Для некоторых отраслей – *природно-климатические условия* (сельское хозяйство).

Различают индивидуальное и рыночное предложения. **Индивидуальное предложение** – предложение отдельной фирмы. **Рыночное предложение** – предложения всех фирм в отрасли.

3. Рыночное равновесие. Последствия отклонения цены от равновесного уровня. Государственное воздействие на цены

Рыночное равновесие означает, что весь предлагаемый продавцами на рынке товар востребован покупателями. Условием достижения отраслевого рыночного равновесия является равенство спроса и предложения: $Q_D = Q_S$. Графически рыночное равновесие выглядит как точка пересечения кривых спроса и предложения (рис. 3.3).

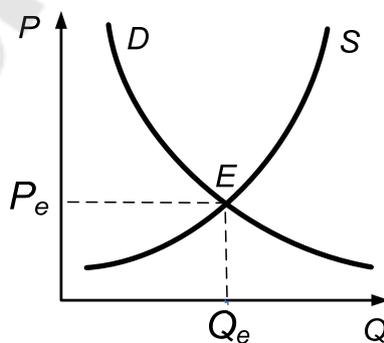


Рисунок 3.3 – Отраслевое рыночное равновесие

Точка равновесия обозначается **E** (лат. *Equilibrium*). Цена, при которой спрос равен предложению, называется *равновесной*. **Равно-**

весная цена (P_e) - это единственная цена, при которой планы производителей по изготовлению товара полностью совпадают с планами потребителей по его покупке. **Равновесный объем продаж** (Q_e) – это объем продаж, при котором количество спрашиваемого товара равно количеству предлагаемого товара по данной цене.

Однако рынок – это динамичный механизм, поэтому равновесие нарушается. Рассмотрим, что будет происходить на свободном нерегулируемом рынке.

Неравновесие заключается в отклонении реальной рыночной цены от равновесной цены. Может быть два случая:

а) цена установилась на уровне ниже равновесной цены: $P_1 < P_e$ (рис. 3.4, а). В этом случае величина спроса больше величины предложения: на рынке возникает товарный дефицит. А значит, возникает конкуренция между потребителями за товар, что ведет к увеличению цены до уровня равновесия;

б) цена установилась на уровне выше равновесной цены: $P_2 > P_e$ (рис. 3.4, б). В этом случае величина предложения больше величины спроса: возникает товарный излишек. Следовательно, на рынке данного товара производители конкурируют за потребителя, а значит, происходит снижение цены до уровня равновесной.

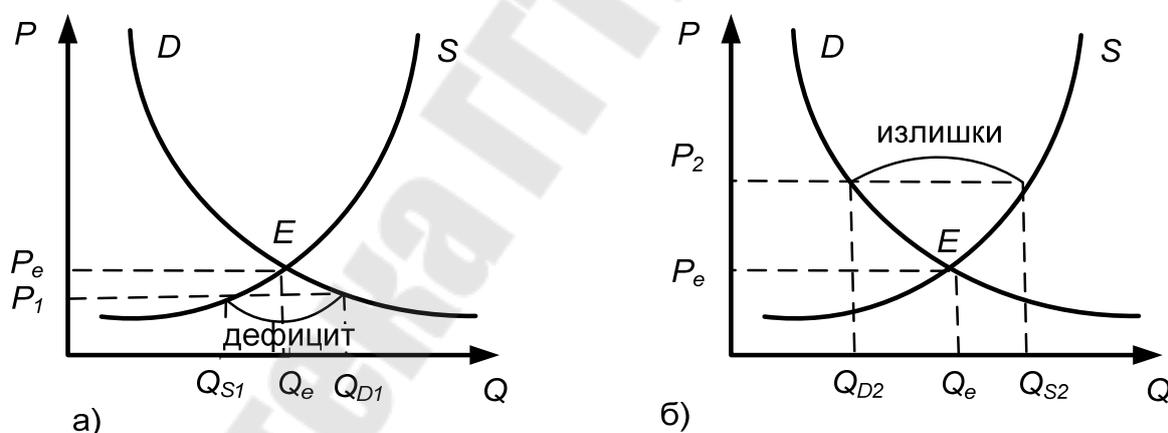


Рисунок 3.4 – Отклонения от рыночного равновесия

Таким образом, силой, обеспечивающей достижение равновесия на свободном рынке, является конкуренция.

Государственное воздействие на цены может осуществляться через установление предельных цен на товары (прямыми методами) и через введение налогов и дотаций (косвенными методами).

Максимальная цена (ценовой потолок) устанавливается государством на социально значимые товары для того, чтобы обеспечить

их доступность для всех социальных групп. Максимальная цена означает, что выше ее продавать нельзя на легальном рынке. Она *ниже равновесной цены*. В результате ее установления на рынке образуется *товарный дефицит*. Государство ратионирует потребление такого товара (устанавливает нормы отпуска). Как следствие, может образоваться теневой рынок, на котором цена на данный товар значительно выше.

Минимальная цена (нижний уровень цены) устанавливается государством для поощрения производителя, например, на инновационные товары или на сельскохозяйственную продукцию для поддержки доходов фермера. Минимальная цена означает, что ниже ее продавать нельзя на легальном рынке. Она *выше равновесной цены*. В результате на рынке образуется *товарный излишек*.

Налог увеличивает цену товара и заставляет фирмы снижать объемы предложения. Бремя налога распределяется между потребителем и производителем: потребитель имеет потери из-за более высокой цены, производитель – из-за снижения объема продаж.

Дотация представляет собой безвозмездную помощь государства производителю. При введении дотации предложение растет, цена товара снижается.

4. Выигрыш от обмена: излишки потребителя и производителя

На рынке при взаимодействии спроса и предложения формируется рыночная цена на данный товар. Но существует ряд потребителей, которые были готовы заплатить за этот товар более высокую цену. Потребитель, готовый заплатить цену P_1 , а реально платящий P_e , получает выгоду в размере $(P_1 - P_e)$ (рис. 3.5, а). Эта выгода называется **излишком потребителя**. При покупке более одной единицы товара излишек потребителя рассчитывается умножением разницы $(P_1 - P_e)$ на объем покупки товара Q_1 . Второй покупатель получит излишек в виде $(P_2 - P_e) * Q_1$ и т.д.

Потребительский выигрыш – это суммарный выигрыш всех потребителей, заключивших сделки по рыночной цене. Т.к. на рынке продается множество товаров и имеется множество потребителей, суммарный потребительский выигрыш равен площади треугольника $PeAE$. Данный треугольник сверху ограничен графиком спроса, а снизу – линией равновесной цены P_e .

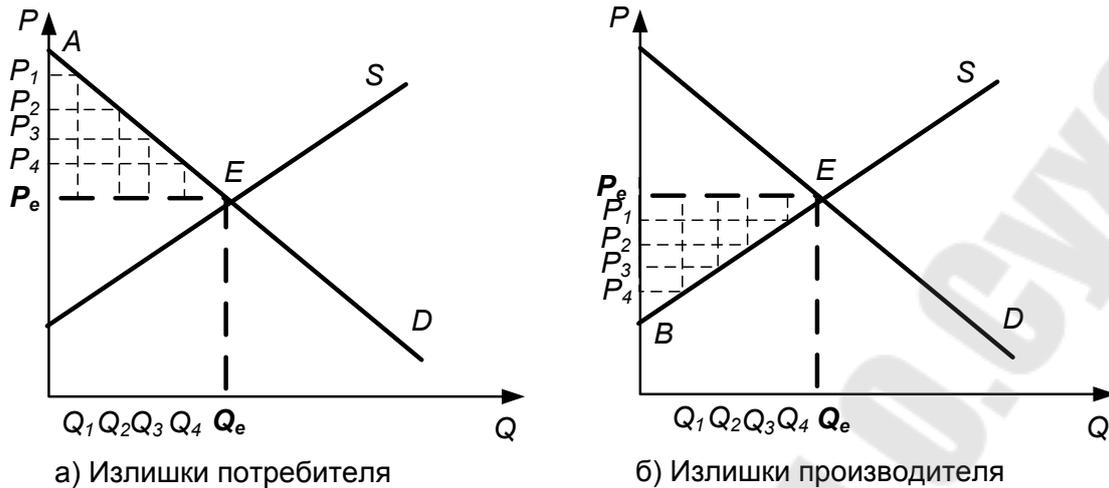


Рисунок 3.5. – Излишки потребителя и производителя

По аналогии с излишком потребителя можно рассмотреть и излишек производителя. Самый эффективный производитель на рынке (имеющий самые низкие издержки) в состоянии предложить количество товара Q_1 по цене P_4 ; реально продавая товар по рыночной цене P_e , он получает выгоду в размере $(P_e - P_4)$ (рис. 3.5, б). Эта выгода называется **излишком производителя**. При продаже товара в количестве Q_1 производитель получит излишек $(P_e - P_4) * Q_1$. Второй, менее эффективный производитель, получит излишек в виде $(P_e - P_3) * Q_2$ и т.д. Цены $P_1 - P_4$ – это минимальные цены, за которые производители готовы продать свой товар. Однако на рынке устанавливается единая цена P_e , и каждый производитель получает выгоду в виде разницы между минимально приемлемой и рыночной ценой.

Выигрыш производителей – это выигрыш всех производителей, совершивших сделки по рыночной цене. Графически это площадь треугольника $PeEB$, которая сверху ограничена равновесной ценой P_e , а снизу – графиком предложения.

Общественный выигрыш – сумма выигрышей потребителей и выигрышей производителей.

ТЕМА 4. ОСНОВЫ ПОВЕДЕНИЯ СУБЪЕКТОВ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

1. Домашнее хозяйство как экономический субъект. Полезность и рациональный потребитель. Правило максимизации полезности.
2. Фирма как хозяйствующий субъект. Производственная функция фирмы. Изокванта, изокоста. Равновесие производителя.

3. **Бухгалтерские и экономические издержки. Издержки производства в краткосрочном периоде и долгосрочном периодах.**
4. **Прибыль и доход фирмы. Правило максимизации прибыли.**
5. **Государство как экономический субъект. Микроэкономическое регулирование и его основные инструменты.**

Ключевые понятия: домашнее хозяйство, совокупная полезность, предельная полезность, максимизация полезности, бюджетное ограничение, фирма, производственная функция, изокванта, изокоста, равновесие производителя, бухгалтерские издержки, экономические издержки, постоянные издержки, переменные издержки, средние издержки, предельные издержки, совокупный доход фирмы, средний доход, предельный доход, бухгалтерская прибыль, экономическая прибыль, максимизация прибыли.

1. Домашнее хозяйство как экономический субъект. Полезность и рациональный потребитель. Правило максимизации полезности

Домашнее хозяйство (или *домохозяйство*) представляет коллектив людей, имеющих общую собственность и доходы и принимающих общие решения. Оно, являясь собственником основных факторов производства (чаще труда), выступает как их продавец на ресурсном рынке и является потребителем товаров и услуг, поэтому на товарном рынке выступает как покупатель.

Потребительское поведение – это процесс формирования спроса потребителей на различные товары и услуги. Исходными принципами теории поведения потребителя является признание:

- 1) *экономического суверенитета потребителя* (т. е. возможности влиять на производителей через спрос);
- 2) *рациональности поведения потребителя*, когда он стремится максимально удовлетворить свои потребности, т.е. получить максимум полезности при ограниченном доходе.

Полезность (англ. *utility*) – это удовлетворение, которое получает человек от потребления набора товаров и услуг. Оценка полезности блага всегда субъективна, так как удовлетворение потребности человека имеет индивидуальный характер.

Общая полезность (*total utility - TU*) – это совокупная полезность от потребления всех наличных единиц блага. Она растет по мере роста объема потребления.

Функция полезности показывает *максимально возможную полезность*, которую может получить потребитель от данного набора товаров. Ее можно записать в следующем виде:

$$TU = f(x_1, x_2, \dots, x_n), \quad (4.1)$$

где x_1, x_2, \dots, x_n – количества потребляемых благ.

Предельная полезность (*marginal utility* - MU) – это прирост общей полезности (дополнительная полезность), полученный за счет приобретения дополнительной единицы блага (пример в таблице 4.1).

Таблица 4.1

Общая и предельная полезность потребляемого мороженого

Мороженое	Предельная полезность, (MU) ютили	Общая полезность, (TU) ютили
1-я порция	10	10
2-я порция	7	17
3-я порция	3	20

Чем большим количеством блага мы обладаем, тем меньшую ценность имеет для нас каждая дополнительная единица этого блага. Хотя общая полезность возрастает, предельная полезность при этом уменьшается. Таким образом, **цена блага определяется не общей, а предельной его полезностью** для потребителя.

Закон убывающей предельной полезности – потребление последующей единицы блага будет приносить меньшую полезность по сравнению с предыдущей единицей. Данный закон лежит в основе определения закона спроса. Поскольку предельная полезность блага для потребителя снижается, то производитель может продать дополнительное количество своей продукции лишь в том случае, если снизит цену.

Каждый потребитель пытается так распорядиться своим денежным доходом, чтобы получить максимальную общую полезность.

Возможности потребителя описываются **уравнением бюджетного ограничения**. Оно означает, что доходы потребителя должны быть равны его расходам. Для двух товаров уравнение бюджетного ограничения можно записать в виде:

$$I = P_X \cdot Q_X + P_Y \cdot Q_Y \quad (4.2)$$

где I (*income*) – доход потребителя, P – цена товара, Q – объем покупок, X и Y – соответствующие товары.

Правило максимизации полезности состоит в том, чтобы предельная полезность, получаемая в расчете на одну денежную единицу, потраченную на один товар, была бы равной предельной полезности, получаемой на денежную единицу, потраченную на другой товар. В этом случае достигается *равновесие потребителя*.

Правило максимизации полезности математически выглядит следующим образом:

$$\frac{MU_X}{P_X} = \frac{MU_Y}{P_Y} = \dots = \frac{MU_N}{P_N} \quad (4.3)$$

2. Фирма как хозяйствующий субъект. Производственная функция фирмы. Изокванта, изокоста. Равновесие производителя

Фирма, покупая ресурсы у населения, действует как покупатель на рынке ресурсов, а реализуя готовый товар - как продавец на рынке товаров и услуг.

В хозяйственной практике понятия «предприятие» и «фирма» имеют некоторое отличие. **Предприятие** выражает технологические и организационные аспекты хозяйственной деятельности субъекта. **Фирма** – более общее понятие, включающее помимо указанных аспектов и правовой. Она выступает как юридическое лицо, обладающее собственностью и производящее товары и услуги. В состав фирмы могут входить одно или несколько предприятий.

Отрасль представляет собой совокупность предприятий, выпускающих однотипную продукцию (машиностроение, пищевая промышленность, розничная торговля и др.).

Существует множество **целевых установок** фирмы, к которым можно отнести: 1) максимизация прибыли; 2) экономический рост; 3) выживание в долгосрочной перспективе; 4) завоевание рыночной ниши и другие. Цели фирмы многообразны и могут изменяться в зависимости от времени и рыночных условий. В дальнейшем будем предполагать, что основной целью фирмы является максимизация прибыли.

Под **процессом производства** следует понимать процесс преобразования ресурсов в продукты. Каждый конкретный процесс производства характеризуется определенным набором используемых ресурсов и устойчивым соотношением между ними, т.е. определенной *технологией производства*.

В рамках одной технологии существует устойчивая зависимость между количеством потребляемых ресурсов и размером выпуска. Эта зависимость описывается *производственной функцией*.

Производственная функция показывает максимально возможный объем производства при заданных количествах ресурсов, применяемых в рамках данной технологии. Если факторы производства представлены как затраты труда, капитала и материалов, то производственная функция имеет следующий вид:

$$Q = f(L, K, M), \quad (4.4)$$

где Q – максимальный объем продукции, производимой при данной технологии и данном соотношении труда (L), капитала (K) и материалов (M).

Производственные функции описывают различные технологии, но вместе с тем они имеют некоторые общие черты:

- 1) *взаимодополняемость ресурсов*, т.е. применяются все указанные факторы производства;
- 2) *взаимозаменяемость ресурсов*, т.е. продукт может быть произведен путем использования различных комбинаций факторов. Однако полностью заменить один фактор другим невозможно в рамках данной производственной функции.

Следует разделять краткосрочный и долгосрочный периоды производства. В условиях *краткосрочного периода*, по крайней мере, один фактор является фиксированным, а остальные – переменными. В условиях *долгосрочного периода* все факторы производства являются переменными. Увеличение выпуска осуществляется только за счет изменения переменных ресурсов.

Производственную функцию при условии, что факторов производства только два – труд и капитал, можно изобразить графически в виде изокванты. **Изокванта** (*isoquant - линия равного выпуска*) – это кривая, отражающая различные комбинации двух ресурсов, которые обеспечивают одинаковый объем производства (на рис. 4.1 кривая Q).

Производитель, как и потребитель, сталкивается с ограничениями, которые связаны с размером его денежного дохода, который он использует для производственной деятельности, и ценами на экономические ресурсы.

Данное ограничение для производителя можно записать в виде:

$$TC = L \cdot P_L + K \cdot P_K \quad (4.5)$$

где TC – совокупные издержки, L – количество приобретенного труда, K – количество приобретенного капитала, P – цены соответствующих ресурсов.

Графически бюджетное ограничение можно изобразить в виде *изокосты* (рис. 4.1). **Изокоста** (*isocost line* - *линия равных издержек*) – это кривая, отражающая различные комбинации двух ресурсов, использование которых ведет к одинаковым затратам при данном уровне цен.

Для определения *равновесия производителя* необходимо совместить карту изоквант и изокосту (рис. 4.1).

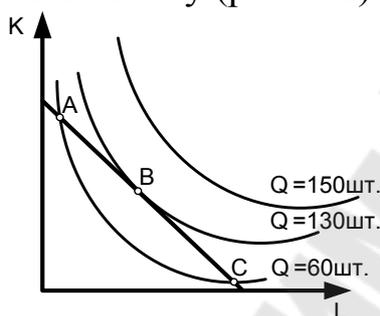


Рисунок 4.1 – Равновесие производителя

Равновесие производителя находится в точке касания изокосты и самой высокой из достижимых для производителя изоквант. В этой точке наклон изокосты равен наклону изокванты. Таким образом, *правило наименьших издержек*:

$$\frac{MP_L}{P_L} = \frac{MP_K}{P_K} \quad (4.6)$$

Правило наименьших издержек: последняя денежная единица, истраченная на приобретение каждого ресурса, должна приносить одинаковый предельный продукт.

3. Бухгалтерские и экономические издержки. Издержки производства в краткосрочном периоде и долгосрочном периодах

Издержки производства — это совокупность расходов, которые несет предприятие в процессе производства и реализации продукции.

Издержки производства можно классифицировать по многим признакам. В условиях рыночных отношений экономическое понимание издержек базируется на проблеме ограниченности ресурсов и возможности их альтернативного использования (экономические из-

держки). Издержки в экономике, связанные с отказом от возможности производства альтернативных товаров и услуг, называются **альтернативными** (или **вмененными**) **издержками**.

Явные (или **внешние**) **издержки** - это плата за приобретаемые внешние ресурсы (закупка рабочей силы, сырья, топлива, оборудования и т.д.). Поскольку эти затраты в денежной форме отражаются в бухгалтерской отчетности, то их называют **бухгалтерскими**.

Кроме приобретаемых внешне ресурсов, фирма может использовать ресурсы, принадлежащие ей самой (помещение, денежный капитал). В этом случае фирма теряет доход, который могла бы получить при альтернативном их использовании (сдача в аренду, банковский процент). Сумма упущенных фирмой денежных платежей, которые она могла бы получить за самостоятельно используемый ресурс при наилучшем (из возможных способов) его применении, представляет собой **неявные** (или **внутренние**) **издержки**.

К внутренним издержкам относят и *нормальную прибыль*. **Нормальная прибыль** - это минимальная плата, необходимая для удержания предпринимательского таланта в данной сфере деятельности. Это минимальная плата за риск работы в данной сфере экономики.

Совокупность альтернативных внешних (явных) и внутренних (неявных) издержек называют **экономическими издержками**.

Выделяют и такой критерий классификации издержек, как временные интервалы, на протяжении которых они имеют место. С этой точки зрения издержки производства в краткосрочном периоде подразделяются на постоянные и переменные, а в долгосрочном периоде все издержки представлены переменными.

Постоянные издержки (*fixed cost - FC*) — это издержки, которые не зависят от объема выпускаемой продукции. Они являются одинаковыми при любом объеме производства и существуют даже тогда, когда фирма закрывается. К постоянным издержкам относят амортизационные отчисления, процент за кредит, арендную плату, страховые платежи, зарплату управленческого персонала.

В совокупности постоянные издержки - это, так называемые, *накладные расходы*.

Переменные издержки (*variable cost - VC*) - те издержки, которые изменяются вместе с изменением количества производимой продукции. К переменным издержкам относят расходы на сырье, материалы, топливо, электроэнергию, зарплату рабочим.

Еще выделяют совокупные (общие), средние и предельные издержки.

Совокупные или **общие издержки** производства (*total cost - TC*) состоят из суммы всех постоянных и переменных издержек:

$$TC = FC + VC \quad (4.7)$$

Кроме общих издержек, предпринимателя интересуют *средние издержки*, величина которых всегда указывается в расчете на единицу продукции. С тем, что бы определить оптимальный размер производства рассчитывают следующие средние величины издержек: средние совокупные (*ATC*), средние переменные (*AVC*) и средние постоянные (*AFC*) издержки.

Средние совокупные издержки (*average total cost – ATC*) – это совокупные затраты в расчете на единицу продукции. Обычно используются для сравнения с ценой.

$$ATC = \frac{TC}{Q} \quad (4.8)$$

Средние переменные издержки (*average variable cost – AVC*) – это затраты переменного фактора в расчете на единицу продукции.

$$AVC = \frac{VC}{Q} \quad (4.9)$$

Средние постоянные издержки (*average fixed cost – AFC*) – постоянные затраты на единицу выпуска продукции.

$$AFC = \frac{FC}{Q} \quad (4.10)$$

Предельные издержки (*marginal cost - MC*) – затраты на выпуск дополнительной единицы продукции.

$$MC = \frac{\Delta TC}{\Delta Q} \quad (4.11)$$

Предельные издержки показывают, на сколько увеличиваются совокупные издержки при увеличении объема производства на единицу.

Долгосрочный период в деятельности фирмы характеризуется тем, что она в состоянии изменить количество всех используемых производственных факторов, которые являются *переменными*. Следо-

вательно, все издержки также являются только переменными. Увеличить объем производства можно за счет любого ресурса.

4. Прибыль и доход фирмы. Принцип максимизации прибыли

Финансовым результатом хозяйственной деятельности фирмы является прибыль. Чтобы подсчитать прибыль, необходимо знать размер получаемой предприятием выручки.

Совокупный доход (выручка) (*total revenue - TR*) – это общая выручка, получаемая фирмой от продажи продукции:

$$TR = P \cdot Q \quad (4.12)$$

Средний доход (*average revenue - AR*) – доход, приходящийся на единицу продукции.

Предельный доход (*marginal revenue - MR*) – прирост дохода за счет реализации дополнительной единицы продукции:

$$MR = \frac{\Delta TR}{\Delta Q} \quad (4.13)$$

Любой предприниматель заинтересован в получении прибыли. Различают экономическую и бухгалтерскую прибыль.

Бухгалтерская прибыль (*profit - Pr*) определяется как разность между совокупной выручкой и совокупными издержками:

$$Pr = TR - TC \quad (4.14)$$

Экономическая прибыль определяется как разность выручки и экономических издержек. Экономическую прибыль называют **чистой прибылью** или **сверхприбылью** (прибыль сверх нормальной).

Бухгалтерская прибыль всегда больше экономической прибыли.

Бухгалтерская прибыль показывает, насколько успешно работала фирма в выбранной сфере деятельности. Наличие экономической прибыли показывает, насколько правильно выбрана сама сфера деятельности. Если экономическая прибыль больше нуля, то сфера выбрана успешно. Если экономическая прибыль равна нулю, то производитель получает нормальную прибыль – это та прибыль, которую получает большинство предпринимателей в данной отрасли. Если экономическая прибыль меньше нуля, то сфера выбрана неудачно, т.е. существуют лучшие варианты использования ресурсов.

Получение максимальной прибыли зависит от установления оптимального объема продаж фирмой. Существует два **основных мето-**

да определения оптимального объема производства, позволяющего максимизировать прибыль (или минимизировать убытки):

1) сопоставление совокупного дохода (TR) и совокупных издержек (TC). Производитель сравнивает совокупный доход TR с совокупными издержками TC для различных объемов производства ($TR - TC = Pr$). Оптимальным будет объем производства, при котором данная разница (прибыль) будет максимальной.

2) сопоставление предельного дохода (MR) и предельных издержек (MC). Производитель сравнивает дополнительный доход MR и дополнительные издержки MC дополнительной единицы товара (рис. 4.2). Пока $MR > MC$, производство дополнительной единицы товара выгодно, общая прибыль продолжает возрастать. Если MC становятся больше MR , то производство дополнительной единицы товара невыгодно.

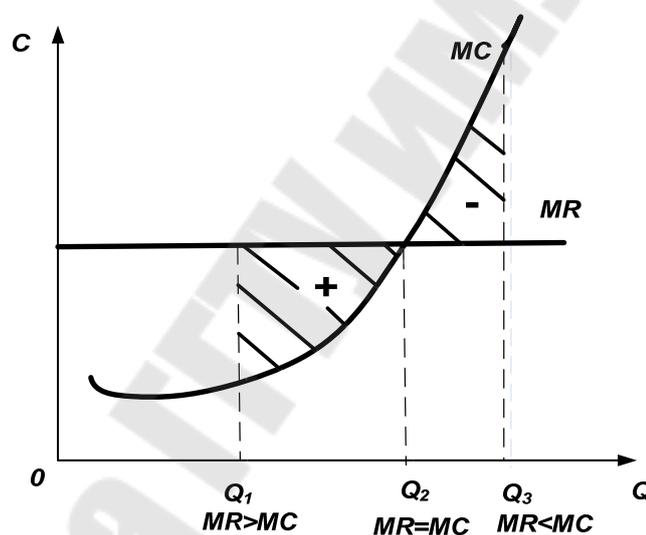


Рисунок 4.2 – Условие максимизации прибыли

Следовательно, **прибыль достигает максимума при таком объеме производства, когда выполняется условие $MC = MR$.**

5. Государство как экономический субъект. Микроэкономическое регулирование и его основные инструменты

Государство как экономический субъект извлекает доходы в виде налогов на фирмы и домохозяйства и обеспечивает общество благами, которые не могут быть эффективно произведены рынком.

Микроэкономическое регулирование направлено на отдельных субъектов экономики. **Инструментами микроэкономической поли-**

тики являются: налоги, государственные расходы, административные меры.

Налогообложение является источником государственных доходов и одновременно регулятором доходов фирм и домохозяйств. Изменяя уровень налогообложения, т.е. применяя налоговые льготы для одних субъектов и увеличивая налоги для других, государство может по-разному стимулировать различные отрасли экономики.

Государственные расходы направляются на содержание государственного аппарата, а также на выплаты фирмам и населению дотаций, субсидий, субвенций и ассигнований. Государственные средства могут выплачиваться в обмен на ресурсы или блага, закупаемые для государственных нужд, либо распределяться в форме поддерживающих и стимулирующих выплат. Социальная политика осуществляется при помощи государственных расходов, принимающих форму трансфертов.

Административное регулирование включает очень широкий перечень различных мер. Прежде всего, это регулирование связей между субъектами с помощью законодательного оформления (кодификации) норм и правил поведения субъектов (гражданский, трудовой, земельный и иные кодексы и соответствующие законы).

Среди микроэкономических показателей, которые государство может регулировать, самыми важными представляются цены на товары и услуги. Они являются сферой *ценовой политики*. В условиях рыночной экономики цены выполняют важнейшие функции носителей экономической информации и стимуляторов экономической деятельности, поэтому государственное вмешательство в ценовой механизм должно быть весьма осторожным. Признается экономически оправданным государственное регулирование цен и тарифов на продукцию, продаваемую монополиями.

Важная роль в государственном регулировании экономики отводится государственному сектору. Это могут быть естественные монополии (электросети, железные дороги); предприятия с долгосрочной окупаемостью средств (электростанции); предприятия, выполняющие социальные функции или имеющие положительные внешние эффекты (научные учреждения) и т.д. Зачастую предприятия государственного сектора являются низкоприбыльными или убыточными по причине выполнения ими социальных задач, а также из-за слабых стимулов к эффективному хозяйствованию.

Существует два типа государственных предприятий: бюджетные (бюрократические) и коммерческие (рыночные). Первые финансируются из государственного бюджета, вторые осуществляют свою деятельность на основе коммерческого расчета, т.е. ведут себя как частные коммерческие фирмы.

ТЕМА 5. ОСНОВНЫЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ

1. Национальная экономика и ее общая характеристика. Открытая и закрытая экономика.
2. Система национальных счетов (СНС). Показатели СНС.
3. Номинальный и реальный ВВП. Индексы цен.
4. Динамика основных макроэкономических показателей Республики Беларусь.

Ключевые понятия: закрытая экономика, индексы цен, национальная экономика, открытая экономика, сектор национальной экономики, система национальных счетов.

1. Национальная экономика и ее общая характеристика. Открытая и закрытая экономика

Национальным принято называть хозяйство каждой страны. Национальная экономика как сложная система может быть описана с разных позиций. В *организационном плане* это совокупность субъектов хозяйствования: организаций, учреждений, предприятий, производств, отраслей, регионов, а так же их взаимосвязи. В *функциональном плане* это совокупность потенциалов: природно-ресурсного, демографического, трудового, научного, инновационного, производственного, экологического и др.

Национальная экономика – хозяйственная система страны, отвечающая принципам суверенности, целостности, социальности, национальной ориентации.

Характерными *чертами и условиями* функционирования национальной экономики как специфической системы являются:

- суверенитет нации и государства;
- территориальная целостность;
- единство экономического пространства и юридической среды;
- общность характера хозяйственных институтов;

- наличие единого платежного средства – национальной денежной единицы и целостной финансовой системы;
- степень эффективности и конкурентоспособности.

Национальные хозяйства развитых стран неоднородны по своей структуре и состоят из нескольких возникших в разное время секторов.

Сектор национального хозяйства – та его часть, которая имеет отличительные социально-экономические черты. В эпоху классического капитализма (XVIII–XIX вв.) существовала *односекторная модель* национальной экономики, имевшая следующие черты: все хозяйство страны состоит из сравнительно небольших предприятий, принадлежащих независимым частным собственникам; между всеми ними складываются так называемые горизонтальные (партнерские) рыночные связи. В 30–50-е гг. XX в. произошел переход к *двухсекторной модели* национального хозяйства. Это было связано с возникновением и развитием государственного сектора экономики и началом государственного регулирования экономики. В XX в. в национальных экономиках возросла роль институтов – устойчивых объединений людей, преследующих определенные цели (корпорации, профсоюзы, партии и т. д.) Кроме секторов микро- и макроэкономики сформировался сектор мезоэкономики (греч. *mesos* – средний) и образовалась *трехсекторная модель* национального хозяйства.

В мирохозяйственных отношениях национальная экономика может выступать как открытая или закрытая. **Закрытая экономика** является такой экономической системой, в которой все сделки осуществляются внутри страны и расчеты производятся в национальной валюте. Это экономика, которая не экспортирует и не импортирует товары и услуги. **Открытой экономикой** обладает страна, которая экспортирует и импортирует товары и услуги, а также получает и предоставляет кредиты на мировых финансовых рынках.

Основными показателями открытой экономики признаются:

- внешнеторговая квота в ВВП;
- доля экспорта в объеме производства;
- доля импорта в потреблении;
- доля иностранных инвестиций по отношению к внутренним инвестициям.

2. Система национальных счетов (СНС). Показатели СНС

Система национальных счетов – комплекс таблиц, имеющих форму бухгалтерских счетов, в которых отражаются процессы произ-

водства, распределения и конечного использования общественного продукта и национального дохода. В СНС исчисляются важнейшие макроэкономические показатели.

В 1968 г. была сформирована межгосударственная система национальных счетов ООН (СНС ООН). На ее основе была разработана СНС ЕС. Сегодня СНС применяется более чем в 150 странах мира с рыночной экономикой.

Ключевым показателем является валовой внутренний продукт (ВВП). В аналитических целях могут рассчитываться валовой национальный продукт (ВНП) и национальный доход (НД).

ВВП – макроэкономический показатель, представляющий собой рыночную стоимость конечных товаров и услуг, произведенных в стране за определенный период времени (обычно за год) всеми производителями, независимо от того, находятся факторы производства в собственности граждан данной страны или являются собственностью иностранцев.

ВНП - макроэкономический показатель, представляющий собой рыночную стоимость конечных товаров и услуг, созданных факторами производства, находящимися в собственности граждан данной страны не только внутри страны, но и за рубежом.

В закрытой экономике ВНП и ВВП равны.

В открытой экономике ВНП отличается от ВВП величиной чистых факторных доходов из-за рубежа:

$$\text{ВНП} = \text{ВВП} + \text{ЧФД} , \quad (5.1)$$

Чистые факторные доходы из-за рубежа – это разница между доходами, полученными гражданами данной страны за рубежом, и доходами иностранцев, полученными на территории этой страны.

Конечные товары и услуги – те, которые покупаются в течение данного года с целью конечного потребления и не применяются в промежуточном потреблении для выпуска других товаров и услуг

ВВП, как и ВНП, измеряется *тремя способами*:

- 1) по расходам (по конечному использованию);
- 2) по доходам (по распределительному способу);
- 3) по добавленной стоимости.

При расчете *ВВП по расходам* суммируются расходы всех экономических субъектов (домашних хозяйств, фирм, государства, иностранного сектора):

$$\text{ВВП} = \text{C} + \text{I} + \text{G} + \text{NE} , \quad (5.2)$$

где C – потребление (расходы); I – валовые частные внутренние инвестиции; G – государственные закупки товаров и услуг; NE – чистый экспорт.

Под **личным потреблением** понимаются расходы домашних хозяйств на товары длительного пользования и текущее потребление, не включающие расходы на приобретение жилья.

Валовые частные внутренние инвестиции включают капиталовложения в основные (производственные и непроизводственные) фонды, запасы. Валовые инвестиции есть сумма чистых инвестиций и амортизации. Чистые инвестиции увеличивают запасы капитала в народном хозяйстве. Приобретение ценных бумаг не относится к инвестициям.

Государственные закупки товаров и услуг предполагают расходы, связанные со строительством и содержанием школ, дорог, армии, государственного аппарата управления и т.д. Сюда не входят трансфертные платежи тем, кто уже не работает или еще не работает.

Чистый экспорт – разность между экспортом и импортом. Самым большим компонентом ВВП (ВНП) обычно бывает потребление (C), а самым изменчивым – инвестиции – (I).

Расчет *ВВП (ВНП) по доходам* осуществляется суммированием всех видов факторных доходов (заработная плата, премии, прибыль, рентные доходы, проценты) плюс два компонента не являющиеся доходами – амортизация и чистые косвенные налоги на бизнес, т.е. налоги минус субсидии.

В СНС расходная часть должна равняться доходной.

$$Y = C + I + G + NE , \quad (5.3)$$

При расчете ВВП (ВНП) по добавленной стоимости суммируется стоимость, добавленная на каждой стадии производства конечного продукта. Этот метод дает возможность определить вклад различных фирм и отраслей в производстве ВВП (ВНП). Сумма добавленной стоимости равна стоимости конечных товаров и услуг.

Добавленная стоимость – это приращение стоимости; это стоимость, которую добавляет фирма (отрасль) к купленным материалам и услугам в процессе производства и реализации продукции.

В стоимость ВВП (ВНП) не включаются непроизводительные сделки, которые не являются результатом производства:

1. Чистофинансовые сделки: трансфертные выплаты из бюджета (по социальному страхованию, пенсии, пособия, стипендии);

частные трансфертные платежи (ежемесячные субсидии, получаемые студентами от родителей, и др.); сделки с ценными бумагами.

2. Перепродажа поддержанных вещей.

Следующий показатель, который мы рассмотрим – **чистый национальный продукт (ЧНП)** – представляет собой наиболее точный макроэкономический показатель созданных и купленных населением данной страны товаров и услуг за определенный период времени (обычно за год). ЧНП исчисляется путем вычитания из ВВП (ВНП) амортизации:

$$, \quad (5.4)$$

Разница между ценами, по которым покупают потребители, и продажными ценами фирм составляет *косвенные налоги на бизнес* (налог на добавленную стоимость, акцизные сборы, импортные пошлины, налоги на монопольные виды деятельности и т.д.). *Чистые косвенные налоги на бизнес* – косвенные налоги за минусом субсидий.

Если из ЧНП вычесть чистые косвенные налоги на бизнес, то получим национальный доход. **Национальный доход (НД)** – важнейший макроэкономический показатель совокупных доходов всего населения данной страны за определенный период времени (обычно за год); вновь созданная стоимость. Определяется по формуле:

$$\text{НД} = \text{ЧНП} - \text{чистые косвенные налоги на бизнес}, \quad (5.5)$$

Основными компонентами национального дохода являются: доходы наемных работников и некорпоративных собственников; прибыль фирм; рентные доходы; процентный доход.

Личный доход (ЛД) – сумма доходов, реально получаемых населением (в виде заработной платы, дивидендов, процентов) после вычета из национального дохода: взносов населения в социальную систему страхования; налогов на прибыль корпораций; нераспределенной прибыли корпораций плюс трансфертные платежи.

Личный располагаемый доход (ЛРД) – та часть личного дохода, которая остается в распоряжении домашних хозяйств после уплаты ими налогов государству в лице правительства и местных органов власти, а так же налогов на личное имущество и наследство.

$$, \quad (5.6)$$

Личный располагаемый доход – один из основных показателей уровня благосостояния и экономического развития страны.

Более точный показатель ЛРД получается, если учитывать субсидии, получаемые населением. ЛРД – доход, который домашние хозяйства используют в своем окончательном виде. Он выступает в двух основных формах: потребление (С) и сбережение (S). Сбережения определяются как доход за минусом потребления:

$$S = Y - C, \quad (5.7)$$

Располагаемый доход определяется как на уровне домашних хозяйств (ЛРД), так и на уровне всего народного хозяйства. **Валовой национальный располагаемый доход** – суммированный ВВП и чистые трансферты из-за границы за минусом трансфертов, переведенных за границу. Валовой национальный располагаемый доход направляется на конечное потребление и национальное сбережение

Национальное богатство (НБ) – совокупность материальных и нематериальных благ, созданных трудом предшествующих и нынешних поколений, а так же вовлеченных в процесс воспроизводства природных ресурсов, которыми располагает общество на определенный момент времени; важный макроэкономический показатель, характеризующий экономическую мощь страны.

3. Номинальный и реальный ВВП. Индексы цен

Все показатели СНС могут рассчитываться как в *текущих (действующих) ценах*, так и в *неизменных ценах (ценах базисного года)*. ВВП, рассчитанный в текущих рыночных ценах называется **номинальным**, а рассчитанный в постоянных ценах (ценах базисного года) – **реальным ВВП**.

Номинальный ВВП может увеличиваться как за счет роста физического объема всей продукции, так и за счет роста уровня цен. На реальный ВВП уровень цен не влияет.

Для пересчета макроэкономических показателей из текущих цен в неизменные, или сопоставимые, используются специальные дефляторы или индексы цен, в том числе дефляторы ВВП и индексы потребительских цен (ИПЦ).

ИПЦ отражает относительное изменение среднего уровня цен широкой группы товаров («корзины» заранее отобранных представительных товаров и услуг) за определенный период.

$$\text{ИПЦ текущего года} = \frac{\text{Цена потребительской корзины текущего года}}{\text{Цена потребительской корзины базисного года}} \cdot 100\% \quad (5.8)$$

Отношение номинального ВВП к реальному показывает его увеличение за счет роста цен и называется **дефлятором ВВП**.

$$\text{Дефлятор ВВП} = \frac{\text{Номинальный ВВП}}{\text{Реальный ВВП}} \quad (5.9)$$

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

Дефляторы или индексы цен используются для определения уровня инфляции.

4 Динамика основных макроэкономических показателей Республики Беларусь

Помимо рассмотренных нами показателей СНС для анализа социально-экономических процессов применяется комплекс показателей основных и частных. Собранные статистическими службами информация обрабатывается Национальным статистическим комитетом Республики Беларусь и публикуется в ежегодных статистических справочниках.

Для правильности и точности анализа, соответственно, и формулируемых рекомендаций, исследуется динамика не только абсолютных значений показателей, но и индексов показателей.

Таблица 5.1

Основные социально-экономические показатели

Показатели	2011	2012	2013	2014
Численность населения (на конец года), тыс. человек	9 465,2	9 463,8	9 468,2	9 480,9
Среднегодовая численность населения, занятого в экономике, тыс. человек	4 654,5	4 577,1	4 545,6	4 486,7
Валовой внутренний продукт, трлн. руб.	297,2	530,4	649,1	778,5
Валовой внутренний продукт на душу населения, млн. руб.	31,4	56,0	68,6	82,2
Продукция промышленности, трлн. руб.	347,7	615,9	605,6	668,4
Продукция сельского хозяйства,	55,6	96,7	105,8	131,4

трлн. руб.				
Инвестиции в основной капитал, трлн. руб.	98,7	154,4	209,6	213,5
Ввод в эксплуатацию жилых до- мов, млн. кв. м общей площади	5,5	4,5	5,2	5,5
Розничный товарооборот, трлн. руб.	112,9	202,3	268,0	308,4
Объем внешней торговли това- рами и услугами, млрд. долл. США	94,4	100,9	90,4	87,4

Источник: Национальный статистический комитет [Электронный ресурс].
– Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by>.

Таблица 5.2

Индексы основных социально-экономических показателей

Показатели	2011	2012	2013	2014
Валовой внутренний продукт 2010=100	105,5	107,3	108,4	110,1
предыдущий год =100	105,5	101,7	101,0	101,6
Валовой внутренний продукт на душу населения 2010=100	105,7	107,6	108,7	110,3
предыдущий год=100	105,7	101,8	101,0	101,5
Инвестиции в основной капитал 2010=100	117,9	104,1	113,8	103,5
предыдущий год=100	117,9	88,3	109,3	90,9
Розничный товарооборот 2010=100	109,0	124,4	146,8	156,5
предыдущий год=100	109,0	114,1	118,0	106,6
Индекс потребительских цен	208,7	121,8	116,5	116,2
Индекс цен производителей промышленной продукции	249,6	120,6	110,7	113,5

Источник: Национальный статистический комитет [Электронный ресурс].
– Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by>.

Рассмотрение представленных данных дает возможность сделать выводы о не прямолинейности динамики основных макроэкономических показателей за период 2011-2014 гг., о замедлении темпов экономического роста и о сильных инфляционных тенденциях в национальной экономике Беларуси.

ТЕМА 6. ДЕНЕЖНЫЙ РЫНОК И ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ СИСТЕМА

1. Эволюция денег. Сущность денег и их функции.
2. Денежный рынок. Спрос на деньги. Предложение денег. Равновесие денежного рынка.
3. Денежно-кредитная система и ее структура. Центральный банк и его функции. Коммерческие банки, их функции.
4. Особенности денежно-кредитной системы Республики Беларусь

Ключевые понятия: деньги, денежный рынок, денежная система, коммерческий банк, процентная ставка, предложение денег, спрос на деньги, центральный банк.

1. Эволюция денег. Сущность денег и их функции

В экономической литературе имеется несколько определений понятия **денег**:

- особый товар, выполняющий роль всеобщего эквивалента при обмене благ;
- вид финансовых активов, который может быть использован для сделок;
- важная макроэкономическая категория, посредством которой осуществляется анализ инфляционных процессов, циклических колебаний, механизма достижения равновесного состояния в экономике, согласованности функционирования товарного и денежного рынков;
- специфический вид имущества, не приносящий дохода при стабильном уровне цен.

Наиболее характерная черта денег – их *высокая ликвидность*.

Деньги возникли стихийно в результате длительного развития обмена товарами и услугами. Роль денег как всеобщего эквивалента выполняли различные товары: скот, соль, мех, табак, рыба, раковины, зерна какао и т. д. С развитием обмена роль денег перешла к драгоценным металлам: золоту и серебру, которые по своим свойствам в

наибольшей степени были пригодны для выполнения функций денег: высокая стоимость, сохраняемость, делимость, портативность.

В современной экономической литературе рассматриваются **три основные функции** денег: мера стоимости, средство обращения, средство накопления или сбережения.

Выполняя функцию *меры стоимости*, деньги выступают материалом для выражения стоимости всех других товаров. Эту функцию полноценные деньги (слитковая и монетарная форма драгоценных металлов) выполняют идеально, как мысленно представимые. Функция *средства обращения* выполняется как полноценными, так и неполноценными деньгами реально. Как *средства накопления* роль денег двойка: полноценные деньги, накапливаясь, образуют сокровища, неполноценные - образуют сбережения, которые возвращаются в экономику в виде инвестиций.

2. Денежный рынок. Спрос на деньги. Предложение денег. Равновесие денежного рынка

В широком смысле слова **денежный рынок** - это совокупность отношений между банковской системой, создающей деньги, и небанковскими экономическими субъектами.

В узком смысле слова **денежный рынок** - система экономических отношений по поводу предоставления денежных средств на срок до одного года, и в этом смысле денежный рынок является частью финансового рынка.

На денежном рынке осуществляется купля-продажа денег как специфического товара, формируется спрос, предложение и цена на этот товар. Цена денег - **процентная ставка** (номинальная, реальная), выступает как альтернативная стоимость денег и характеризует упущенный доход, связанный с хранением сбережений в денежной форме.

Цена денег формируется в результате взаимодействия спроса на деньги и предложения денег.

Предложение денег или количество денег в обращении во всех странах контролируется государством посредством монетарной политики. На практике эту функцию осуществляет Центробанк. Различают **внутренние** и **внешние** деньги. Внутренние деньги – деньги, создаваемые коммерческими банками. Внешние деньги – деньги, эмитируемые центральным банком.

Спрос на деньги – это желание экономических субъектов иметь в своем распоряжении определенное количество платежных средств, которое фирмы и население намерены держать у себя в данный момент; общая потребность рынка в денежных средствах. Спрос на деньги – это всегда спрос на блага, которые на них можно купить. На размер спроса на деньги большое влияние оказывает фактор неопределенности, т.к. из-за неуверенности в величине будущих процентов увеличивается предпочтение ликвидности.

Различают *номинальный спрос на деньги*, который изменяется вслед за повышением цены, и *реальный спрос на деньги*, рассчитанный с учетом покупательной способности денег. **Реальный спрос на деньги**

$$Md = P \quad (6.1)$$

где Md - номинальный спрос на деньги, P – средний уровень цен.

Спрос на деньги определяет ту часть активов, которую фирмы и домохозяйства хотят иметь в виде наличности, а не в виде акций, облигаций, недвижимости, производственного оборудования и т.д. Это реальный спрос на деньги.

Спрос на деньги вытекает из двух функций денег: средство обращения и средство накопления, сохранения богатства.

Существуют различные теоретические **модели спроса на деньги**:

- классическая количественная концепция спроса на деньги;
- кейнсианская концепция спроса на деньги;
- монетаристская концепция спроса на деньги.

Значительный вклад в классическую количественную концепцию спроса на деньги теорию внес Ирвинг Фишер, его формула уравнения обмена пользуется классиками для определения спроса на деньги:

$$MV = PY \quad (6.2)$$

где M – количество денег в обращении, V – скорость обращения денег, P - уровень цен (индекс цен), Y - объем выпуска.

Классики утверждают, что деньги не оказывают влияния на реальные показатели и называют это свойством *нейтральности денег*. Ими был сделан вывод, получивший название *классической дихотомии*, - представление национальной экономики в виде двух обособленных друг от друга секторов: реального и денежного. В реальном

секторе происходит движение реальных потоков товаров и услуг, а в денежном секторе совершается обращение денег, которое только обслуживает движение этих потоков, не оказывая на них непосредственного влияния. Классики под спросом на деньги понимали только **транзакционный спрос** на деньги, т.е. спрос для совершения сделок.

Дж. М. Кейнс выделил три мотива, порождающих спрос на деньги. **Транзакционный мотив** (спрос на деньги для сделок) – спрос для осуществления запланированных покупок и платежей. **Мотив предосторожности** – желание хранить деньги для обеспечения в будущем возможности распорядиться определенной частью своих ресурсов в форме наличных денег; это желание хранить наличные деньги для непредвиденных обстоятельств (болезнь, несчастные случаи, колебания цен на рынке, возможность совершить очень выгодную покупку и т.п.). **Спекулятивный мотив** (спрос на деньги как на имущество) – часть общего спроса на деньги, определяется желанием людей сохранить свое имущество или накопить его.

Монетаристы спрос на деньги объясняют в рамках общей теории оптимизации имущества (активов), когда экономические субъекты формируют портфель активов разной степени доходности и рисков для обеспечения желаемого уровня доходности.

Предложение денег (M_s) во всех странах регулируется центральным и коммерческим банками. Предложение денег включает наличные деньги и депозиты:

$$M_s = C + D, \quad (6.3)$$

где M_s – предложение денег, C - наличные деньги, D – депозиты до востребования.

Центральный банк регулирует, прежде всего, денежную базу, т.е. активы, от величины которых зависит денежная масса в стране. Если денежную базу обозначим M_B , а банковские резервы - R , тогда:

$$M_B = C + R, \quad (6.4)$$

где M_B - денежная база, C – наличность, R – резервы.

Равновесие на денежном рынке – ситуация на денежном рынке, когда количество предлагаемых денежных средств и количество денег, которое хотят иметь на руках население и предприниматели, равны.

Равновесие на денежном рынке есть результат взаимодействия спроса и предложения денег.

Кривая спроса на деньги отражает взаимосвязи между общим количеством денег, которое население и фирмы хотят иметь на руках в данный момент, и процентной ставкой по обычным денежным активам.

Кривая предложения денег отражает зависимость предложения денег от процентной ставки.

Равновесие на денежном рынке формируется под воздействием центрального банка. Если ЦБ намерен поддерживать предложение денег на фиксированном уровне независимо от изменения процентной ставки, кривая предложения будет иметь вид вертикальной линии.

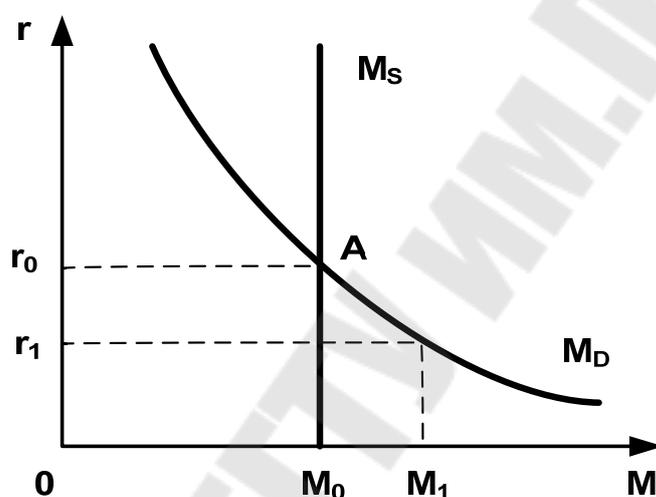


Рисунок 6.1 – Равновесие на денежном рынке

Равновесие на денежном рынке показано точкой пересечения кривых спроса и предложения, и достигнуто в точке A . При снижении ставки процента до r_1 снижается доходность облигаций и увеличивается потребность в деньгах. В такой ситуации экономические субъекты будут продавать облигации, что вызовет снижение спроса и рыночной цены облигаций. Доход же от продаж возрастет. В результате этих сделок произойдет перемещение денежных средств и постепенно равновесие на денежном рынке восстановится.

При изменении уровня дохода (например, увеличении) спрос на деньги повышается, и тогда произойдет сдвиг кривой спроса на деньги вправо (рис. 6.2). В этом случае ставка процента повышается.

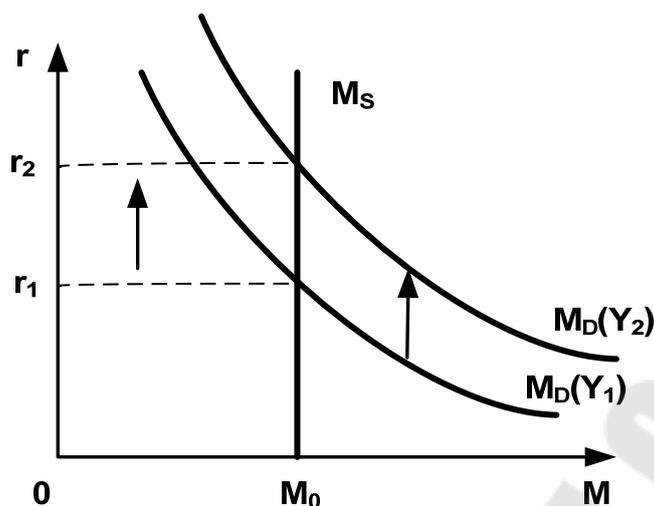


Рисунок 6.2 – Смещение кривой спроса на деньги

Сокращение предложения денег центральным банком выразится в сдвиге кривой предложения денег влево и росте процентной ставки. Установление и поддержание равновесия на денежном рынке возможно лишь в условиях развитого рынка ценных бумаг и стабильных поведенческих связей, свойственных экономическим субъектам при относительных изменениях определенных переменных (к примеру, процентной ставки).

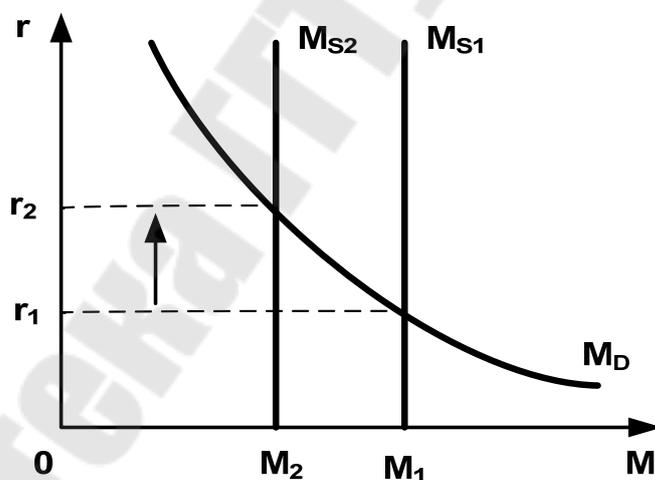


Рисунок 6.3 – Смещение кривой предложения денег

3. Денежно-кредитная система и ее структура. Центральный банк и его функции. Коммерческие банки, их функции

Денежно-кредитная система страны - комплекс валютно-финансовых учреждений и отношений, используемых государством в целях регулирования экономики.

Денежно-кредитная система понимается и как совокупность мер по регулированию денежного обращения и кредита, имеющая две составных части: денежную систему и кредитную систему.

Денежная система - это сложившееся исторически и закрепленное законодательством устройство денежного обращения в стране. Денежная система определяет национальную валюту, имеющую хождение в данном государстве. Различают два типа денежных систем: системы металлического обращения и системы обращения кредитных и бумажных денег. Системы металлического денежного обращения делятся на биметаллические и монометаллические системы. Биметаллические - это денежные системы, при которых государство законодательно закрепляет роль денег за двумя благородными металлами - золотом и серебром. При этом осуществляется свободная чеканка монет из этих металлов и их неограниченное обращение. При монометаллизме всеобщим эквивалентом служит один денежный металл (золото или серебро). Одновременно в денежном обращении функционируют другие денежные знаки: банкноты, казначейские билеты, разменная монета, которые свободно обмениваются на золото или серебро. В настоящее время ни в одной стране нет металлического обращения; основными видами денежных знаков являются кредитные банковские билеты (банкноты), государственные деньги (казначейские билеты) и разменная монета.

Кредитная система – совокупность кредитных отношений, существующих в стране, форм и методов кредитования, банков или других кредитных учреждений, организующих и осуществляющих такого рода отношения.

Существуют два звена кредитной системы: банковские учреждения и небанковские специализированные кредитно-финансовые учреждения. **Банки** – кредитные учреждения, выполняющие большинство кредитно-финансовых услуг и поэтому являющиеся универсальными кредитными учреждениями. **Небанковские кредитно-финансовые учреждения** – специализированные кредитно-финансовые и почтово-сберегательные институты, выполняющие финансовые услуги для определённого типа клиентуры.

Основой кредитной системы является банковская система.

Банковская система - совокупность различных видов национальных банков и кредитных учреждений, действующих в рамках общего денежно-кредитного механизма. Банковская система включа-

ет центральный банк, сеть коммерческих банков и других кредитно-расчётных центров.

В странах с развитой рыночной экономикой действуют *двух-уровневые банковские системы*. Верхний уровень представлен центральным (эмиссионным) банком. Нижний уровень – коммерческими банками, подразделяющимися на универсальные и специализированные (инвестиционные, сберегательные, ипотечные, отраслевые).

Банковская система *не включает* небанковские специализированные кредитно-финансовые организации (инвестиционные компании и фонды, страховые компании, трастовые компании, пенсионные фонды). Данные институты являются частью кредитной системы.

Центральный банк страны, обычно государственный банк, является главным регулирующим органом кредитной системы страны. Он регулирует денежное обращение, определяет кредитную и валютную политику страны, распределяет и перераспределяет ресурсы.

Центральный банк выполняет следующие основные функции:

- эмиссия банкнот и монет;
- регулирование денежного обращения;
- проведение денежно-кредитной политики страны
- контроль за деятельностью коммерческих банков, предоставление им кредитов;
- управление официальными золотовалютными резервами;
- проведение валютной политики
- банк правительства.

Коммерческие банки - основа кредитной системы. Подразделяются на универсальные и специализированные. Последние различаются по характеру совершаемых операций:

- депозитные (сберегательные банки);
- банки потребительского кредита;
- инвестиционные (осуществляют операции с ценными бумагами, участвуют в процессах долгосрочного кредитования);
- инновационные (кредитуют разработку и освоение новых технологий);
- ипотечные (кредитуют под залог недвижимости);
- отраслевые банки (сельскохозяйственные, внешнеторговые и т.д.).

Коммерческие банки выполняют следующие функции:

- прием и хранение денежных вкладов предприятий и домашних хозяйств;

- выдача ссуд предприятиям и домашним хозяйствам;
- покупка ценных бумаг и т.д.

К небанковским кредитно-финансовым организациям относятся:

- сберегательные учреждения, страховые компании – специализированные кредитные учреждения, формирующие средства за счет различных взносов и предоставляющие долгосрочные кредиты;
 - пенсионные фонды – аккумулируют средства пенсионного обеспечения;
 - инвестиционные компании (фонды) – привлекают средства за счет продажи собственных акций, покупки ценных бумаг, а доход распределяют между акционерами;
- лизинговые компании – предоставляют в долгосрочную аренду технические средства: дорогостоящее оборудование, транспорт и т.д.

4. Особенности денежно-кредитной системы Республики Беларусь

Денежно-кредитная система Республики Беларусь является системой открытого рыночного типа.

Важнейшая часть денежно-кредитной системы - банковская система. В стране сформирована двухуровневая банковская система:

- 1) первый уровень - Национальный банк Республики Беларусь;
- 2) второй уровень – коммерческие банки.

Правовой основой денежно-кредитного регулирования в Беларуси являются:

- ✓ Закон «О Национальном банке Республики Беларусь» (1990г.);
- ✓ Банковский кодекс Республики Беларусь (2001г.);
- ✓ «Основные направления денежно-кредитной политики Республики Беларусь» (ежегодно разрабатываемые и утверждаемые правлением НБ РБ).

Денежно-кредитное регулирование осуществляется преимущественно экономическими методами. Основными инструментами регулирования являются:

- 1) Учетная ставка ЦБ (ставка рефинансирования) – ставка, по которой ЦБ учитывает векселя, предоставляет кредиты другим банкам. Предоставление кредитов возможно на срок до года под обеспечение (ценные бумаги, валюта, золото, поручительства).
- 2) Операции на открытом рынке – операции ЦБ по купле-продаже ценных бумаг (в основном государственных).

3) Нормативное регулирование обязательных резервов – это часть ресурсов банков, которая должна быть депонирована на специальный счет в ЦБ. Эти резервы используются для выплаты кредитора́м банка при его банкротстве.

В Национальной стратегии устойчивого социально- экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 г. сформулированы перспективные цели денежно-кредитной политики РБ:

«Денежно-кредитная политика должна быть подчинена достижению общих стратегических целей устойчивого социально-экономического развития посредством обеспечения стабильности национальной денежной единицы, повышения ликвидности и надежности банковской системы, обеспечения эффективного и безопасного функционирования платежной системы. Для реализации этих направлений необходимо осуществить комплекс мероприятий, важнейшими из которых являются:

- снижение темпов инфляции на основе постепенного ужесточения монетарной политики. Оно должно осуществляться в рамках плавной траектории, предусматривающей увязку с темпами повышения эффективности и конкурентоспособности предприятий реального сектора экономики. Такой подход позволит минимизировать издержки и негативные эффекты переходного периода, поддерживая высокий уровень занятости, загрузки производственных мощностей и социальной защиты населения;

- регулирование номинального обменного курса таким образом, чтобы реальный обменный курс обеспечивал приемлемый уровень ценовой конкурентоспособности товаров отечественного производства как на внешнем, так и на внутреннем рынке, исключая дисбалансы во внешнеэкономической деятельности страны, и стимулировал динамичные темпы экономического роста.»

ТЕМА 7. ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ И ОСНОВЫ ЕГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

- 1. Финансовая система страны. Государственный бюджет и проблема его балансирования. Бюджет Республики Беларусь.**
- 2. Бюджетный дефицит и государственный долг. Управление государственным долгом**
- 3. Особенности финансовой системы Республики Беларусь**

4. Налогообложение: сущность, принципы. Виды налогов. Налоговая система Республики Беларусь.

Ключевые понятия: бюджетный дефицит, государственный бюджет, государственный долг, налог, налогообложение, налоговая система, финансовая система.

1. Финансовая система страны. Государственный бюджет и проблема его балансирования. Бюджет Республики Беларусь

Финансовая система страны – это совокупность особенных денежных отношений, посредством которых осуществляется формирование, распределение и использование фондов денежных средств государства, хозяйствующих субъектов и населения.

Финансовая система включает:

- общегосударственные финансы (государственный бюджет, внебюджетные фонды, государственный кредит);
- фонды страхования;
- финансы предприятий.

Вышеперечисленные звенья принято разделять на *централизованную* и *децентрализованную* сферы финансовых отношений.

Общегосударственные финансы – это централизованные фонды денежных ресурсов, которые создаются путем распределения и перераспределения национального дохода, созданного в отраслях материального производства. В общегосударственных финансах главную роль играет государственный бюджет. Помимо государственного бюджета формируются и используются внебюджетные фонды, где сосредоточиваются средства правительства и местных властей, связанные с финансированием расходов, не включенных в бюджет. По экономическому содержанию внебюджетные фонды делятся на две группы – социальные и экономические внебюджетные фонды. Формирование внебюджетных фондов осуществляется за счет обязательных целевых отчислений.

Важным элементом общегосударственных финансов является государственный кредит. *Государственный кредит* представляет собой особую форму денежных отношений между государством, отдельными гражданами, юридическими и физическими лицами, а также зарубежными государствами, международными организациями по поводу формирования и использования ссудного фонда.

Фонды страхования, формируемые за счет взносов юридических и физических лиц, обеспечивают социальную защиту общества, возмещение убытков от стихийных бедствий и несчастных случаев, а также способствуют их предупреждению.

Финансы предприятий представлены также децентрализованными фондами денежных средств хозяйствующих субъектов различных форм собственности, образующимися из денежных доходов и накоплений самих же предприятий.

Государственный бюджет понимается как утвержденная в законодательном порядке структура доходов и расходов государства (основной финансовый план страны). **Государственный бюджет** – это централизованный денежный фонд, обеспечивающий выполнение государством присущих ему функций.

Главным и основным источником **доходов государственного бюджета** являются налоги с предприятий и населения, которые взимают центральные и местные органы власти. К доходам госбюджета относятся так же доходы от внешнеэкономической деятельности, доходы от имущества, находящегося в государственной собственности, доходы целевых бюджетных фондов.

Расходы государственного бюджета — это денежные средства, направленные на финансовое обеспечение задач и функций государственного и местного самоуправления.

Все расходы госбюджета можно подразделить на военные, экономические, расходы на социальные нужды, на внешнеполитическую деятельность, на содержание аппарата государственного управления.

Расходы государственного бюджета условно можно разделить так же на государственные закупки и трансфертные платежи. Государственные закупки – это покупка государством необходимых для осуществлений им своих функций товаров (работ, услуг). К государственным трансфертам относятся пенсии, стипендии и пособия, выплаты по медицинскому страхованию, выплаты по социальному страхованию, субсидии фирмам.

Существует взаимосвязь между государственными расходами и налоговыми поступлениями. Если расходы равны доходам, то имеет место **баланс государственного бюджета**. Превышение расходов государства над его доходами образует **бюджетный дефицит**. Превышение доходов государства над его расходами образует **бюджетный избыток**.

Основной вопрос бюджетно-налоговой политики – должен ли быть бюджет сбалансирован или сбалансированность бюджета подчиняется целям стабилизации экономики. Существует три подхода регулирования бюджетного дефицита.

- 1) **Концепция ежегодного балансирования**, основанная на представлении, что объемы налоговых поступлений настоящего и будущего периодов должны быть равны расходам аналогичных периодов.
- 2) **Концепция циклического балансирования** основана на том, что бюджет должен быть сбалансирован в ходе экономического цикла, а не каждый год. Для того, чтобы противостоять спаду экономики, необходимо, снижая налоги и увеличивая госрасходы, стимулировать совокупный спрос. Таким образом, правительство вызывает дефицит госбюджета. В ходе следующего за этим инфляционного подъема правительство повышает налоги и снижает государственные расходы, тем самым гасит дефициты.
- 3) **Концепция функциональных финансов** основана на идее сбалансированности экономики, а не бюджета.

Все три концепции периодически используются при формировании бюджетно-налоговой политики.

Структура государственного бюджета Республики Беларусь имеет свои особенности. Доходная часть бюджета страны почти на 80% формируется за счет налоговых поступлений, поступлений от приватизации государственной собственности. Одна из особенностей – бюджетные субсидии аграрному сектору РБ и ключевым отраслям, требующим модернизации (производство цемента, деревообработка, производство и переработка льна). Такие расходы имеют экономическую, социальную, политическую направленность. В последние годы особое внимание отводится расходам по обслуживанию внешнего и внутреннего долга.

2. Бюджетный дефицит и государственный долг. Управление государственным долгом

Причины образования дефицита бюджета:

✓ чрезвычайные обстоятельства (стихийные бедствия, войны и т.д.), вызывающие рост непредвиденных расходов государства, что приводит к необходимости прибегать к дополнительным источникам финансирования;

✓ кризисные явления в экономике и неспособность правительств контролировать финансовую ситуацию;

✓ рост государственных расходов в связи со структурной перестройкой экономики.

Существует несколько *способов финансирования дефицита государственного бюджета*: увеличение налогов, дополнительная эмиссия денег, выпуск облигационных займов, привлечение внешних займов.

Повышение налоговых ставок и введение новых налогов используется редко, так как ведет к снижению деловой активности в стране. Проблема поступления налогов решается в рамках комплексной налоговой реформы, нацеленной на расширение базы налогообложения и изменения ставок налогов.

Прямая эмиссия денег, как правило, не используется национальным банком. Монетизация дефицита осуществляется путем выдачи ЦБ кредитов правительству для покрытия бюджетного дефицита. Этот метод финансирования имеет ряд преимуществ:

- ведет к увеличению денежной массы, а, следовательно, совокупного спроса;

- рост предложения денег приводит к снижению ставки процента, что стимулирует инвестиции и обеспечивает рост расходов;

- осуществляется быстро. В любой момент и в любом объеме государство может купить ценные бумаги на открытом рынке и выпустить в обращение дополнительные деньги.

В долгосрочном периоде увеличение денежной массы ведет к инфляции.

В случае долгового финансирования осуществляется выпуск и продажа государством ценных бумаг на открытом рынке юридическим либо физическим лицам данной страны. По государственным ценным бумагам выплачивается доход в виде процента. Источником средств для уплаты процентов являются доходы бюджета. Долговое финансирование в долгосрочном периоде может привести к инфляции более высокой, чем эмиссионное финансирование.

Накопление бюджетных дефицитов приводит к формированию государственного долга.

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

Внутренний государственный долг – это внутренняя задолженность государства предприятиям и населению. Он возникает в ре-

зультате выполнения государственных программ, выпуска в обращение бумажных денег и ценных бумаг.

Внешний государственный долг – это суммарные денежные обязательства страны, подлежащие возврату внешним кредиторам на определенную дату.

Обслуживание государственного долга (погашение государственного долга и процентов по нему) производится при помощи следующих мер:

➤ **рефинансирование** – это выпуск новых займов, для того, чтобы рассчитаться по облигациям старого займа;

➤ **конверсия** – это изменение условий займов относительно доходности и размеров уплачиваемых по ним процентов;

➤ **консолидация** - это изменение условий займов относительно сроков погашения (краткосрочные обязательства консолидируются в средне- и долгосрочные);

➤ **унификация** – это объединение нескольких займов в один.

Государственный долг имеет следующие последствия:

- снижение эффективности экономики, поскольку средства из реального сектора отвлекаются на обслуживание долга;

- перераспределение доходов от частного сектора к государственному сектору;

- рост нестабильности денежной системы страны в связи с использованием золотовалютных резервов для погашения внешней задолженности;

- снижение жизненного уровня населения, так как часть национального дохода отвлекается на погашение долга, усиление неравенства в доходах;

- угроза высокой инфляции в долгосрочном периоде;

- выплата внешней задолженности вызывает перевод части ВВП за рубеж;

- угроза благосостояния будущих поколений при долгосрочной задолженности;

- усиление экономической и политической зависимости страны, подрыв ее инвестиционной привлекательности.

3. Особенности финансовой системы Республики Беларусь

Согласно Конституции Республики Беларусь финансово-кредитная система Республики Беларусь включает бюджетную систему, банковскую систему, а также финансовые средства внебюджет-

ных фондов, предприятий, учреждений, организаций и граждан. В финансовую систему входят все финансовые учреждения страны, обслуживающие денежное обращение.

Традиционно выделяют две сферы финансовой системы:

- финансы организаций (децентрализованные финансы);
- общегосударственные финансы (централизованные финансы).

Каждая из сфер финансовой системы складывается из нескольких звеньев.

Основу финансовой системы Республики Беларусь составляют децентрализованные финансы, поскольку в этой сфере формируется основная часть финансовых ресурсов государства: финансы домашних хозяйств и финансы организаций.

Характерными особенностями финансов домашних хозяйств являются: ограниченность финансовых ресурсов и приоритетная ориентация на цели потребительского характера. От состояния этого звена финансовой системы зависит социально-экономическая и политическая стабильность в обществе, финансовое благополучие основной массы населения. *Финансовые ресурсы граждан* формируются за счет: заработной платы; доходов от предпринимательской деятельности; социальных выплат (пенсий, стипендий, пособий на детей); страховых выплат; доходов по государственным ценным бумагам; доходов от недвижимости; доходов от реализации имущества и др.

Финансы организаций представляют собой систему экономических отношений, связанных с формированием и использованием денежных фондов на нужды производства и потребления. Различают финансы организаций сферы материального производства (промышленности, сельского хозяйства, транспорта, строительства) и непродовольственной сферы (образования и науки, здравоохранения, культуры и искусства, страховых и кредитных учреждений, обороны и др.).

Гражданский кодекс Республики Беларусь по организационно-правовому признаку разделяет организации на коммерческие и некоммерческие. Финансовая деятельность этих организаций имеет особенности.

Централизованные финансы используются для регулирования экономики и финансовых распределительных отношений на уровне национальной хозяйства. В состав централизованных финансов входят государственный бюджет; внебюджетные и целевые бюджетные фонды; государственный кредит.

Государственный бюджет является основным финансовым планом формирования и использования денежных средств для обеспечения функций государственных органов, экономического и социального развития Республики Беларусь или соответствующих административно-территориальных единиц (областей, районов, городов, поселков городского типа, сельсоветов). Доходы государственного бюджета формируются за счет налогов, сборов, госпошлин, штрафов, внешних и местных займов, доходов, полученных от государственных предприятий и т.д. Расходы бюджета определяются программами социально-экономического развития Республики Беларусь и осуществляются по направлениям и в размерах, установленных законодательством Республики Беларусь на очередной бюджетный год. Размер бюджета позволяет судить об экономическом развитии страны и материальном положении населения.

Внебюджетные и целевые бюджетные фонды Республики Беларусь представляют собой фонды денежных средств государственных и местных органов власти, предназначенных для финансирования расходов, не включенных в бюджет. Фонды подразделяются на социальные фонды и специальные фонды экономического назначения, за счет которых обеспечиваются потребности государства в решении социальных и экономических задач.

Государственный кредит как самостоятельное звено в системе общегосударственных финансов позволяет привлечь временно свободные средства населения и субъектов хозяйствования и использовать их для финансирования государственных расходов, в первую очередь - на покрытие бюджетного дефицита. В качестве заемщика государство в лице органов власти привлекает денежные средства белорусских и иностранных физических лиц и субъектов хозяйствования, иностранных государств, международных финансово-кредитных организаций. Привлечение средств возможно в виде получения кредитов либо путем выпуска и размещения долговых государственных ценных бумаг. Государство осуществляет кредитование отраслей экономики.

Финансовая система и связи между ее составляющими регулируется множеством способов и приемов, которые включаются в финансовую политику государства.

4. Налогообложение: сущность, принципы. Виды налогов. Налоговая система Республики Беларусь

Налогообложение - финансирование государственных органов за счет субъектов, признающих данное государство и принимающих его защиту.

Система налогообложения – совокупность налогов и сборов, взимаемых в установленном порядке.

Современные принципы налогообложения:

- принцип всеобщности и равенства налогообложения означает, что каждое лицо должно уплачивать законно установленные налоги и сборы. При установлении налогов должна учитываться фактическая способность налогоплательщика к уплате налога;
- принцип отсутствия дискриминационного характера налогов и сборов не могут иметь дискриминационный характер и различно применяться исходя из социальных, расовых, национальных, религиозных и других критериев. Не допускается устанавливать дифференцированные ставки налогов и сборов, налоговые льготы в зависимости от форм собственности, гражданства физических лиц;
- принцип экономической определенности: налоги и сборы должны иметь экономическое основание и не могут быть произвольными;
- соблюдение единого экономического пространства: не допускается устанавливать налоги и сборы, нарушающие единое экономическое пространство страны;
- принцип индивидуальной ответственности налогоплательщиков: ни на кого не может быть переложена обязанность уплачивать налоги и сборы;
- принцип определенности элементов налогообложения: при установлении налогов должны быть определены все элементы налогообложения;
- принцип точности и удобства уплаты налогов: акты законодательства о налогах и сборах должны быть сформулированы таким образом, чтобы каждый налогоплательщик точно знал, какие налоги (сборы), когда и в каком порядке он должен платить;
- принцип приоритетности налогоплательщика все неустранимые сомнения, противоречия и неясности актов законодательства о налогах и сборах толкуются в пользу налогоплательщика (плательщика сборов);
- принцип стабильности налогового законодательства;
- принцип открытости и доступности информации по налогообложению.

Налоги – это обязательные платежи физических и юридических лиц, взимаемые государством для выполнения своих функций.

Налоги делятся на **прямые**, то есть налоги, которые взимаются с доходов и с положительных эффектов от обладания факторами производства и **косвенные**, включенные в цену товаров и услуг. Примером прямых налогов являются налог на доходы физических лиц, налог на прибыль, налог на недвижимость. К косвенным налогам относятся налог на добавленную стоимость, акцизы.

Налоги делятся на **автономные** – не зависящие от уровня дохода, и **подходные**, которые зависят от уровня дохода. Подходные налоги сами делятся на три типа. Если средняя налоговая ставка повышается с увеличением уровня дохода, то такой подходный налог является **прогрессивным**. Если средняя ставка налога снижается при увеличении уровня дохода, то такой подходный налог является **регрессивным**. Если ставка налога не зависит от величины облагаемого дохода, налог – **пропорциональный**.

Экономические субъекты воспринимают уплату налогов как вычет из доходов, невозможность потратить средства на другие альтернативные цели, как специфическое бремя. **Налоговое бремя** — уровень экономических ограничений, создаваемых отчислением средств на уплату налогов, отвлечением их от других возможных направлений использования. Налоговое бремя распределяется между налогоплательщиками согласно двум принципам: 1) принцип платежеспособности (чем выше доходы, тем более высокий налог); 2) принцип увязки налога с получаемыми за счет него благами (например, дорожный налог платят владельцы транспортных средств).

В 70-80-е гг. 20 века, в период кризисов, сопровождающихся не только спадом, но и высокой инфляцией, получает распространение теория «**экономики предложения**». Данная теория рекомендовала стимулировать производство с помощью уменьшения налоговых ставок на доходы предпринимателей. По мнению А. Лаффера, уменьшение ставок налогообложения увеличит возможности предпринимателей к инвестированию, а снижение налогов на заработную плату повысит стимулы к труду и его производительность.

В учебной литературе широко используется упрощенный вариант модели А. Лаффера в графической интерпретации, получивший название кривая Лаффера. Эта графическая модель иллюстрирует зависимость поступлений в бюджет от величины ставки налога на доходы.

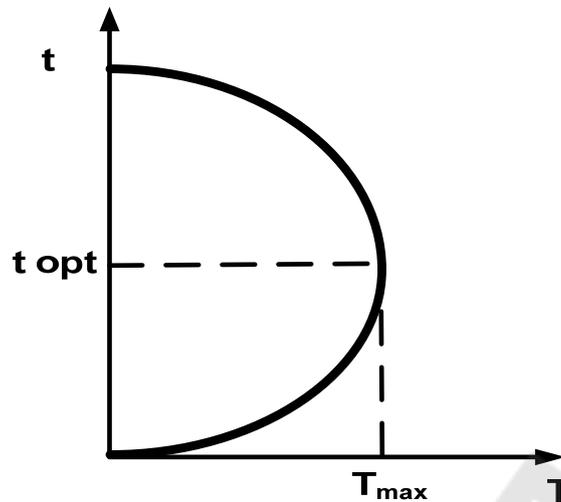


Рисунок 7.1 – Кривая Лаффера

где t - ставка налога на доходы; T – величина налоговых поступлений в бюджет; t_{opt} – оптимальный уровень налогообложения; T_{max} – максимальные налоговые поступления.

При нулевом и стопроцентном налогообложении никто не будет платить налоги, следовательно, поступлений в бюджет не будет. Опытным путем устанавливается оптимальный уровень налоговых изъятий такой, что поступления в бюджет становятся максимальными. Превышение оптимального уровня вызовет уменьшение поступлений в бюджет, так как предприниматели уменьшат объемы производства и будут скрывать доходы.

Согласно данным доклада Всемирного банка «Ведение бизнеса - 2010» Беларусь занимала 183 (последнее) место по налогообложению среди всех исследованных стран. Причем экономика Беларуси не отличается существенно, ни количеством плательщиков, ни ставками налогообложения. Причиной столь низкой оценки стали проблемы отечественного налогообложения:

- 1) нечеткость изложения отдельных норм и положений;
- 2) нестабильность налогового законодательства;
- 3) высокая периодичность уплаты налогов.

За истекший период правительством были предприняты меры по упрощению налогообложения и устранению указанных недостатков. По данным исследования «Ведения бизнеса» в 2014 году Беларусь заняла 107 место, а в 2015 - 60 место в рейтинге стран мира.

В 2015 году налоговые вычеты постепенно унифицируются с партнерами по ЕАЭС. Подоходный налог увеличился с 12% до 13%, НДС остается неизменным - 20%. По уплате НДС предусмотрены не-

которые льготы (нулевая ставка НДС для ремонтных работ и по техническому обслуживанию автомобилей, которые принадлежат не резидентам). Повысятся ставки акцизов, исключение составят - автомобильное топливо и пиво. Так, на крепкий алкоголь - на 6%, на сигареты - от 15 до 30%. Рост ставок акцизов на табак и крепкий алкоголь связан с согласованием акцизной политики в рамках Евразийского экономического союза. Банки и страховые организации будут платить больше налог с прибыли (он увеличится с 18 % до 25%). Средства, полученные от увеличения ставки подоходного налога, пойдут на реализацию проекта «Большая семья» по формированию семейного капитала.

ТЕМА 8. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

- 1. Структура мировой экономики. Формы международных экономических отношений.**
- 2. Международная торговля товарами и услугами.**
- 3. Международная миграция капитала.**
- 4. Международная миграция рабочей силы.**
- 5. Региональная интеграция.**
- 6. Место Республики Беларусь в системе мирохозяйственных связей.**

Ключевые понятия: импорт, иммиграция, мировое хозяйство, международное разделение труда, международная торговля, экономическая интеграция, экспорт, эмиграция.

1. Структура мировой экономики. Формы международных экономических отношений

Современное мировое хозяйство сформировалось после промышленного переворота, который начался в 60-х годах XVIII в. в Великобритании с изобретения применения рабочих машин, а завершился производством машин машинами.

После промышленного переворота государства стали вывозить капитал в другие страны, начала развиваться миграция рабочей силы,

обмен достижениями научно-технического прогресса. Таким образом, с расширением и развитием международных экономических отношений шел процесс становления и развития мирового хозяйства, которое сформировалось на рубеже XIX-XX вв.

Мировое хозяйство – совокупность национальных экономик стран мира, находящихся посредством международных экономических отношений в тесном взаимодействии и взаимозависимости.

Основой развития мирового хозяйства является **международное разделение труда** (МРТ), представляющее собой закрепление за определенными странами производства отдельных видов товаров, работ и услуг. Признаками МРТ являются экономическая **специализация** отдельных стран, отраслей их народного хозяйства и отдельных хозяйственных единиц и обусловленная этим **международная кооперация**.

Международное разделение труда имеет две исторические формы: естественное и общественное разделение труда. **Естественное разделение труда** обусловлено различиями природных условий, в которых развивается хозяйство отдельных народов и стран (экономико-географическое положение, климатические условия, наличие природных ресурсов). **Общественное разделение труда** формируется на основе особенностей социально-экономического развития, связано с уровнем развития производительных сил, с характером включения страны в международные экономические отношения, зависит от типа хозяйственного механизма и экономической политики государства.

В мировом хозяйстве можно выделить следующие важнейшие **формы международных экономических отношений**:

- международная торговля товарами и услугами.
- международное движение капитала.
- международная миграция рабочей силы.
- международная экономическая интеграция.
- международные валютные и кредитные отношения.

В своем развитии мировое хозяйство прошло несколько этапов. Выделим следующие этапы.

Первый этап: конец XIX в. 20-е гг. XX в. В мировом хозяйстве создаются монополистические объединения – картели, синдикаты, тресты. Обостряется борьба между ведущими странами за территориальный раздел мира. Так, в 1876 г. лишь 10% территории Африки принадлежало западноевропейским странам, тогда как в 1900 г. – уже 90%. В начале XX в. фактически раздел мира оказался завершенным,

сложилась колониальная система, стал возможен лишь его насильственный передел. Первая мировая война была войной за передел поделенного мира.

Второй этап: 30-е– 50-е гг. XX в. На этом этапе мировое хозяйство потряс самый глубокий экономический кризис 1929-1933гг. В середине XX в. произошла научно-техническая революция, появились новые отрасли. После второй мировой войны образовалась мировая социалистическая система хозяйствования.

Третий этап: 60-е – конец 80-х гг. Национально-освободительная борьба колониальных стран привела к краху колониальной системы и образованию большого числа независимых государств в Африке, Азии, Океании, Латинской Америке. На этом этапе шло экономическое соревнование, шла идеологическая борьба между двумя мировыми системами. Имела место холодная война, были региональные военные конфликты (Корея, Вьетнам, Афганистан и др.), образовался Европейский Союз.

Четвертый этап: конец 80-х – начало 90-х гг., который продолжается и сейчас. Продолжался процесс деколонизации: независимость получили ряд государств. Распалась Чехословакия на два независимых государства – Чехия и Словакия. Распался Советский Союз, и образовалось 15 независимых государств. Распалась Югославия, образовались новые государства: Сербия, Хорватия, Босния и Герцеговина, Словения, Македония, Черногория, Косово. В 90-е годы были образованы экономические союзы (НАФТА, Меркосур, АТЭС и др.). На четвертом этапе мировое хозяйство начинает приобретать черты единого целостного образования.

Международная экономика имеет сложную структуру. В зависимости от уровня социально-экономического развития все страны делятся на несколько групп. Есть ряд классификаций структуры мирового хозяйства. Классификация Организации Объединенных Наций (ООН).

В 2014 г. членами ООН являлись 193 страны. В зависимости от уровня социально-экономического развития, ООН делит все страны на несколько групп. **Первую группу составляют индустриально развитые страны.** Их около 30 (США, Канада, Япония, Австралия, Новая Зеландия и многие европейские страны). В этих странах создается более половины (55%) мирового валового национального продукта (ВНП). В каждой из них сформировалась рыночная экономика, базирующаяся на передовых производственных технологиях, квали-

фицированных трудовых ресурсах. Это страны с высокими уровнями доходов и жизни. Среди индустриальных стран наиболее существенную роль играют страны большой семерки. Это **США, Канада, Япония, Германия, Франция, Великобритания, Италия**. Они производят около половины мирового ВВП. Свою экономическую и финансовую политику координируют на ежегодных встречах в верхах.

Вторая небольшая группа представлена странами-экспортерами нефти (Саудовская Аравия, Кувейт, Объединенные Арабские Эмираты, Оман, Бахрейн, Катар). В этих странах высокий уровень ВВП на душу населения благодаря своему нефтяному экспорту.

В третью группу входят страны со средним уровнем доходов. Это группа новых индустриальных стран (НИС)– Южная Корея, Сингапур, Тайвань и др. В этих странах имеются производственные, технологические, ресурсные возможности для улучшения своего экономического положения. К этой группе относят и большинство бывших социалистических стран, которые активно осуществляют рыночные реформы.

Четвертую группу составляют развивающиеся страны, их более 100. Эти страны сильно дифференцированы по уровню доходов на душу населения.

Классификация Всемирного банка. В 2014 г. членами Всемирного банка было 188 стран. Население планеты – 7 млрд. человек. В Европе проживает более 700 млн. человек в 45 странах (с учетом европейской части России). Из них 35 больших стран и 10 малых (Исландия, Люксембург, Черногория, Косово, Монако, Лихтенштейн, Андорра, Мальта, Сан-Марино, Ватикан). Всемирный банк выделяет следующие группы стран по уровню дохода на душу населения:

1. Страны с высоким уровнем дохода – 57 государства, в котором ВВП свыше 12 тысяч долларов на душу населения.

2. Страны со средним уровнем дохода – 52 государств. В этих странах ВВП на душу населения от 4 тысяч долларов до 12 тысяч долларов.

3. Страны с доходом ниже среднего – 45 государств. ВВП на душу населения от 1 тысячи долларов до 4 тысяч долларов.

4. Страны с низким уровнем дохода – 34 государства. ВВП на душу населения до 1 тысячи долларов. (Во всех группах ВВП на душу населения округлен).

В 2014 г. по данным ООН из 187 стран по уровню социально-экономического развития Республика Беларусь была на 53 месте, Россия – на 57 месте. Оценка проводилась по трем показателям: ВВП на душу населения, продолжительности жизни и уровню образования. Таким образом, Беларусь и Россия входят во вторую группу стран со средним уровнем развития.

В производстве мирового ВВП по странам картина примерно следующая: США производят 20%, Европейский Союз – 20%, Китай – 13%, Япония – 6%, Россия – 3%.

Основными центрами мировой экономики являются США, страны Западной Европы и Япония.

В развитии мирового хозяйства на современном этапе наблюдаются следующие **тенденции**:

1. *Постиндустриализация* как основная тенденция в современной мировой экономике. Важнейшими чертами постиндустриальной экономики являются: преобладание сферы услуг, рост уровня образования, информатизация общества, гуманизация (социализация) экономики, повышенное внимание к окружающей среде, прежде всего через переход к устойчивому развитию.

2. *Преодоление разрыва в условиях развития между странами и территориями мира.*

На протяжении всей истории человечества наблюдается разрыв в уровнях социально-экономического развития между странами и территориями мира. В XXI в. стоит задача – сократить разрыв между развитыми и развивающимися странами.

3. *Интернационализация, глобализация и транснационализация хозяйственной жизни.*

В результате интернационализации и транснационализации (деятельности ТНК) национальные экономики все теснее переплетаются и мировое хозяйство становится все более единым комплексом. В этом заключается экономическая суть глобализации.

4. *Регионализация и интеграция.*

Регионализация является базой для международной экономической интеграции. Этот термин означает процесс срастания экономик соседних стран в единый хозяйственный комплекс на основе глубоких и устойчивых экономических связей между государствами. Экономическая интеграция ведет к образованию интеграционных объединений.

2. Международная торговля товарами и услугами

На основе международного разделения труда складывается **международная торговля** как процесс купли и продажи товаров, осуществляемый между покупателями, продавцами и посредниками в разных странах. Основными операциями являются **экспорт и импорт товаров**.

По товарной специализации международная торговля подразделяется на торговлю сырьем, продовольствием, машинами, оборудованием, технологиями, готовой продукцией. Продавцами и покупателями могут быть государственные органы, акционерные общества, частные и кооперативные предприятия, частные лица.

Сумма экспорта и импорта каждой страны составляет ее **внешнеторговый товарооборот**. Разность между экспортом и импортом называется **торговым балансом**. Величина, на которую различаются экспорт и импорт, называется **сальдо торгового баланса**. Если экспорт превышает импорт, то у страны будет положительное (активное) сальдо торгового баланса. Если импорт превышает экспорт – отрицательное (пассивное) сальдо. Стоимость товаров при учете объемов экспорта и импорта определяется, как правило, в долларах США.

Каждая страна заинтересована, чтобы ее торговый баланс был положительным, чтобы валюта поступала в страну. Если торговый баланс отрицательный, возникает внешняя задолженность перед другими странами. Для ликвидации задолженности стране приходится изыскивать валютные средства. Они могут быть получены за счет других поступлений валюты в страну (экспорта услуг, вывоза капитала, миграции рабочей силы, экспорта достижений научно-технического прогресса). Для ликвидации отрицательного сальдо торгового баланса государство может использовать свои золотовалютные резервы, а также взять кредит, как у резидентов, так и у нерезидентов.

Со второй половины XX в. мировая торговля развивается достаточно высокими темпами, превышающими темпы роста ВВП, в среднем, на 6 % в год. В территориальной структуре мировой торговли характерно преобладание стран с развитой рыночной экономикой. На них приходится 70 % мирового товарооборота.

Произошли существенные изменения в товарной структуре. Если в первой половине XX в. 2/3 мирового товарооборота приходилось на продовольствие, сырье и топливо, то к концу века на них приходилось лишь 1/4 товарооборота. Доля торговли продукцией обрабаты-

вающей промышленности выросла с 1/3 до 3/4; более 1/3 всей мировой торговли – это торговля машинами и оборудованием.

В международной торговле получили развитие новые формы реализации товаров. К ним относятся фьючерсные сделки, встречная торговля, клиринговые соглашения, аукционы и др.

Наряду с мировыми рынками товаров существует **мировой рынок услуг**. Сфера услуг чрезвычайно разнообразна. Это транспортные услуги, услуги оптовой и розничной торговли, инженерно-консультационные услуги, банковские, страховые, биржевые услуги, услуги в области образования, культуры, спорта, туризма и др. Сфера услуг быстро развивалась во второй половине XX в., особенно в развитых странах. В настоящее время в сфере услуг ведущих стран производится более 60 % ВВП, занятость достигает или превышает 1/2 экономически активного населения. По мере усложнения производства и насыщения рынка товарами спрос растет, прежде всего, на услуги. Важной причиной является и ускорившийся в условиях НТР процесс разделения труда, ведущий к образованию новых видов деятельности и, прежде всего, в сфере услуг.

Основными товарными разделами в экспорте РБ являются: минеральные продукты – 34,9 % экспорта товаров, продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье – 14,8 %, продукция химической промышленности – 11,5 %, машины и оборудование – 7,7 % и транспортные средства – 6,9 %.

Основными товарными разделами в импорте РБ являются: минеральные продукты, доля которых в импорте товаров составила 31,7 % машины и оборудование – 16,6 % и продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье – 11,2 %.

3. Международная миграция капитала

Наряду с международным движением товаров существует и международное движение факторов производства, наиболее мобильным из которых является капитал. Вывоз капитала представляет собой одностороннее перемещение в другую страну стоимости в товарной или денежной форме.

Основными субъектами вывоза капитала являются частные фирмы и лица, частные и государственные банки, международные организации. Владельцы финансовых ресурсов делают выбор между различными способами их размещения, одним из которых является их размещение за границей. **Основной предпосылкой вывоза капита-**

ла является относительный избыток капитала в данной стране, его перенакопление. В целях получения более высокого дохода он переводится за границу. Выбор в пользу вывоза капитала за границу может быть обоснован возможностью получения больших доходов, чем в своей стране, желанием уменьшить риск вложений. Экспорт капитала может осуществляться и при его дефиците для внутреннего инвестирования.

Со второй половины XX в. вывоз капитала непрерывно растет. Он опережает по темпам роста, как товарный экспорт, так и рост ВВП промышленно развитых стран. Многие страны одновременно являются импортерами и экспортерами капитала, происходят так называемые перекрестные инвестиции. Встречное движение капитала образует международную миграцию капитала.

К причинам вывоза капитала относят следующие:

- более высокую норму прибыли в принимающей стране;
- несовпадение спроса на капитал и его предложения в различных звеньях мирового хозяйства;
- наличие в стране, в которую экспортируется капитал, более дешевого сырья и рабочей силы;
- возможность монополизации местного рынка;
- благоприятный инвестиционный климат в принимающей стране;
- более низкие экологические стандарты в стране, импортирующей капитал;
- неблагоприятная социально-политическая и экономическая ситуация. Перемещение капитала в этом случае принимает характер оттока, бегства. Такая ситуация характерна для ряда развивающихся и постсоциалистических стран.

Капитал вывозится в двух основных формах: предпринимательской и ссудной. **Предпринимательская форма** представляет собой вложения в производство с целью получения дохода в виде прибыли или дивиденда. В свою очередь, предпринимательские вложения делятся на прямые и портфельные.

Прямые инвестиции – это вложения капитала для создания собственного производства или покупки контрольного пакета акций местной компании. Они обеспечивают полный контроль над объектами зарубежных капиталовложений. Прямые инвестиции направляются на строительство за рубежом новых предприятий (филиалов), создание совместных предприятий, дочерних компаний.

На их основе сложились **транснациональные корпорации (ТНК)**. Они занимают ведущие позиции в мировом хозяйстве.

Своеобразным ядром мировой экономики являются примерно 500 ТНК, которые контролируют важнейшие сферы международных экономических отношений. Основная часть ТНК сосредоточена в США, Европе и Японии. Отраслевая структура деятельности ТНК следующая: 60% заняты в сфере обрабатывающей промышленности, 37% - в сфере услуг, 3% - в добывающей промышленности и сельском хозяйстве.

Таким образом, ТНК делают мировую экономику интернациональной, глобальной. Производство товаров и услуг, некогда замкнутое в рамках национальных границ, приобрело к концу XX в. глобальный характер.

Власть ТНК вызывает озабоченность у многих народов. Поэтому международные организации пытаются регулировать деятельность ТНК. В Европе против ТНК выступают антиглобалисты.

Портфельные инвестиции – это приобретение акций, облигаций, иные формы капиталовложений, не дающие возможности непосредственного контроля над деятельностью зарубежного предприятия. Инвесторы стремятся не к участию в управлении предприятиями, а ограничиваются получением дохода. Портфельные инвестиции – важный источник привлечения иностранного капитала для финансирования облигационных займов, выпускаемых крупнейшими корпорациями, центральными (государственными) и частными банками. Посредниками в осуществлении зарубежных портфельных инвестиций выступают, как правило, крупные инвестиционные банки.

Ссудная форма означает предоставление денежной суммы заемщику ради получения ссудного процента. Ссудная форма вывоза капитала выступает в виде краткосрочных (от одних суток до года), среднесрочных (от года до пяти лет) и долгосрочных (свыше пяти лет) кредитов, займов, вложений в иностранные банки. Краткосрочные кредиты дают возможность фирмам и банкам за счет внешних источников восполнять временную нехватку оборотных средств. Средне- и долгосрочные кредиты используются для пополнения основного капитала, финансирования целевых программ и дефицита госбюджета.

В международном движении капитала в конце XX века можно выделить ряд особенностей:

1. *Изменилась география экспорта капитала.* Если в первой половине XX в. развитые страны вывозили свой капитал в основном в колонии и развивающиеся государства, то в настоящее время происходит активная миграция капитала между самими развитыми странами. На их долю приходится почти 70 % вывозимого капитала. Это связано, прежде всего, с развитием НТП и наукоемких производств.

2. *В последние два десятилетия капитал активно вывозят новые индустриальные страны* (Южная Корея, Тайвань, Бразилия и др.), страны-экспортеры нефти (Саудовская Аравия, Кувейт и др.).

3. *Снизилась доля США в экспорте капитала,* хотя по абсолютным размерам они опережают своих конкурентов. США стали крупнейшими в мире импортерами прямых инвестиций.

4. *Изменилась отраслевая направленность миграции капитала.* Происходит рост капитала в наукоемкие отрасли (электронику, производство ЭВМ и др.).

5. *В 90-е гг. возрос экспорт капитала из развитых стран в развивающиеся.* Но подавляющий поток инвестиций идет в 10–15 стран. Преуспевает в этом плане Китай.

6. Происходит *быстрое увеличение прямых инвестиций в сферу услуг.* Это отражает общую тенденцию к возрастанию значения этой сферы.

7. Усиливается *конкурентная борьба за привлечение иностранного капитала.*

8. В 90-е гг. *увеличился экспорт капитала в страны Восточной Европы и СНГ.* Основной поток идет в Польшу, Чехию, Венгрию, в меньшей степени в другие страны.

4. Международная миграция рабочей силы

Международная миграция рабочей силы означает перемещение трудоспособного населения из одной страны в другую в поисках работы и лучших условий жизни. Миграция рабочей силы состоит из потоков выбытия (**эмиграции**) и потоков прибытия (**иммиграции**). Миграция включает и **реэмиграцию** – возвращение трудовых ресурсов из-за рубежа на родину.

Причинами миграции являются факторы экономического и неэкономического характера. Причины экономического характера заключаются в различном экономическом уровне развития отдельных стран, в наличие безработицы. Важным фактором является вывоз капитала, функционирование международных корпораций. Факторы не-

экономического характера могут носить политический, национальный, религиозный и иной характер.

Виды трудовой миграции можно классифицировать по разным критериям. По продолжительности – временная, возвратная (сезонная) и постоянная, безвозвратная. По характеру – добровольная и вынужденная. По социальному составу – неквалифицированные рабочие, специалисты, деятели науки, культуры, спорта, предприниматели и др. В соответствии с законом – законная и незаконная (нелегальная).

Миграция рабочей силы с конца XX в. осуществляется по следующим основным **направлениям**: миграция из развивающихся стран в экономически развитые страны, между промышленно развитыми странами, между развивающимися странами, миграция из развитых стран в развивающиеся, миграция в рамках бывших социалистических стран.

Страны, принимающие рабочую силу, получают следующие **преимущества**:

- иностранные рабочие, предъявляя спрос на товары и услуги, стимулируют рост производства;
- повышается конкурентоспособность товаров из-за снижения издержек в силу более низкой заработной платы иммигрантов;
- при импорте квалифицированной рабочей силы страна экономит на затратах на образование и профессиональную подготовку;
- иммигранты улучшают демографическую ситуацию в развитых странах, страдающих старением и т. д.

Отрицательные последствия импорта рабочей силы; ухудшение ситуации на рынке труда из-за роста предложения рабочей силы, снижение цены на рабочую силу, возникновение социальной напряженности в обществе, межнациональная конфронтация.

Преимущества для стран, экспортирующих рабочую силу:

- экспорт рабочей силы является важным источником валютных поступлений (переводы мигрантов на родину на поддержку семей и родственников);
- экспорт рабочей силы уменьшает давление избыточных трудовых ресурсов;
- граждане страны-экспортера приобретают новые профессиональные навыки, знакомятся с новой техникой и технологиями.

В то же время страны-экспортеры сталкиваются и с **негативными последствиями**. Главное – это «утечка умов», отток квалифи-

цированных, инициативных кадров, столь необходимых национальной экономике. Кроме того, теряются затраты на общеобразовательную и профессиональную подготовку.

Процессы международной трудовой миграции регулируются как государством, так и международно-правовыми актами. В основе регулирования этого процесса лежат две противоположные тенденции. С одной стороны, открытая экономика требует от государства соблюдения принципа свободного перемещения трудовых ресурсов и населения. С другой стороны, реальные условия каждой страны заставляют применять разного рода запреты и ограничения, диктуют выработку национальной миграционной политики, включающей комплекс законодательных, организационных и других мер.

5. Региональная интеграция

Обобщающей формой международных экономических отношений является региональная экономическая интеграция. Интеграция происходит от латинского «*integer*», что означает целое, объединение. Экономическая интеграция представляет собой процесс сближения и взаимопроникновения национальных экономик и формирование качественно новой экономической среды в региональном масштабе. При экономической интеграции складываются более тесные экономические связи между государствами. Объективной основой интеграции является углубление международного разделения труда под влиянием научно-технического прогресса.

Созданию интеграционных группировок способствуют следующие условия, предпосылки.

1. Близость уровней экономического развития и степени рыночной зрелости экономик. Обычно интеграция происходит либо между развитыми странами, либо между развивающимися странами. Интеграционные процессы идут между государствами, находящимися на примерно одинаковом уровне экономического развития. Если это условие отсутствует, то интеграция начинается с заключения различных переходных соглашений, направленных на сближение уровня развития стран.

2. Географическая близость интегрирующихся стран, наличие общей границы и исторически сложившихся экономических связей.

3. Общность экономических и иных проблем, стоящих перед странами. Очевидно, что страны, у которых главная проблема – создание основ рыночной экономики, не могут сразу создавать более

развитые формы интеграционных объединений со странами с развитой рыночной экономикой.

Экономическая интеграция обеспечивает ряд благоприятных условий для взаимодействующих государств. **Цели региональной экономической интеграции.**

Во-первых, интеграционное сотрудничество дает хозяйствующим субъектам (товаропроизводителям) более широкий доступ к разного рода ресурсам: финансовым, материальным, трудовым, к достижениям научно-технического прогресса в масштабах всего региона. Этим преодолеваются дефициты национальных факторов производства. Сотрудничество позволяет производить продукцию в расчете на емкий рынок всей интеграционной группировки.

Во-вторых, экономическое сближение стран в региональных рамках создает привилегированные условия для фирм стран-участниц экономической интеграции, защищая их в определенной степени от конкуренции со стороны фирм третьих стран.

В-третьих, интеграционное взаимодействие позволяет его участникам совместно решать наиболее острые социальные проблемы. К ним можно отнести выравнивание условий развития отсталых районов, смягчение положения на рынке труда, предоставление социальных гарантий малообеспеченным слоям населения, дальнейшее развитие системы здравоохранения, охраны труда и социального обеспечения.

Стратегическая цель региональной интеграции – ускорить темпы экономического развития, повысить эффективность экономики и на этой основе поднять жизненный уровень народа.

Региональная экономическая интеграция в своем развитии проходит четыре основные формы: зона свободной торговли, таможенный союз, общий рынок, экономический и валютный союз. Рассмотрим каждую отмеченную форму:

Первая форма экономической интеграции – **зона свободной торговли**. На этом первом этапе страны-участницы отменяют таможенные барьеры и количественные ограничения во взаимной торговле (пошлины и нетарифные ограничения). Но каждая страна сохраняет импортные торговые барьеры по третьим странам.

Другая форма – **таможенный союз**. Этот этап интеграции характеризуется тем, что свободное перемещение товаров и услуг внутри группировки дополняется единым таможенным тарифом и внешнеторговой политикой по отношению к третьим странам. Этим самым

снижается необходимость содержания таможенной службы на внутренних границах между странами.

Как зона свободной торговли, так и таможенный союз касаются лишь сферы товарообмена. Эти две формы содействуют формированию условий для реализации равных возможностей в развитии взаимной торговли и финансовых расчетов. Но в рамках таможенного союза начинает формироваться общая внешнеторговая политика.

Более сложной формой является **общий рынок** (единый рынок). Создание общего рынка означает ликвидацию барьеров между странами не только во взаимной торговле, но и в перемещении факторов производства (капитала и рабочей силы), а также согласование экономической политики. Страны-участники начинают разрабатывать совместную политику развития отраслей и секторов экономики, формирование общих фондов содействия социальному и региональному развитию менее развитых районов интеграционного объединения.

Самой сложной формой межгосударственной экономической интеграции является **экономический и валютный союз**, совмещающий все вышеуказанные формы с проведением общей экономической и валютно-финансовой политики. На этом (четвертом) этапе создается единая система межгосударственного регулирования региональных социально-экономических процессов. Правительства уступают часть своих функций созданным наднациональным органам. Могут приниматься решения от лица союза в целом. Создается Центральный банк, который проводит единую денежно-кредитную политику, используется единая коллективная валюта.

Данный уровень интеграции характерен для Европейского союза.

История образования и развития **Европейского Союза (ЕС)** начинается с 1951г. В этом году шесть стран подписали договор об образовании Европейского объединения угля и стали (Германия, Франция, Италия Бельгия, Нидерланды, Люксембург). Созданное объединение регулировало производство черных металлов и добычу угля между ее участниками, устанавливало цены на эту продукцию. Затем в 1957г. в Риме был подписан договор о создании Европейского Экономического Сообщества (ЕЭС) или «Общего рынка». Принципами образования ЕЭС были: добровольность, равноправие и взаимная выгода.

К концу 60-х гг. были отменены таможенные пошлины, количественные ограничения во взаимной торговле между шестью странами, введен единый таможенный тариф по отношению к третьим странам.

В 70-е гг. в ЕЭС вошли новые государства: Великобритания, Дания, Ирландия. Была создана коллективная валютная единица ЭКЮ. В 80-е гг. в сообщество были приняты новые страны: Испания, Португалия, Греция. В 90-е гг. – Австрия, Финляндия, Швеция. К концу XX в. в сообщество входило 15 стран.

В 1992г. в нидерландском городе Маастрихт был подписан Маастрихтский договор о Европейском Союзе. Договор предусматривал преобразование ЕЭС в ЕС. **Европейский Союз – это экономический, валютный и политический союз.** К началу XXI в. в ЕС создан единый внутренний рынок, т.е. сняты ограничения на пути свободного перемещения товаров, услуг, капиталов, рабочей силы. Отменен контроль за всеми товарами при их перевозке из одной страны в другую. Ликвидировали таможи на внутренних границах.

В рамках валютного союза создан Европейский центральный банк (ЕЦБ), который проводит единую денежно-кредитную политику. Национальные центральные банки теряют свою автономию и будут действовать как подразделения ЕЦБ. С 1999г. начался переход к новой коллективной валюте – евро. Национальные денежные единицы изымаются из обращения.

Евросоюз – это не только экономический и валютный союз – но и военно-политический. В ЕС проводится общая политика в ряде новых областей – дипломатии, юстиции, полиции, обороны.

В настоящее время в ЕС входят 28 стран, в будущем союз будет расширяться.

Содружество Независимых Государств (СНГ) было создано в 1991г. Членами СНГ явились 12 государств: Азербайджан, Армения, Беларусь, Грузия, Казахстан, Кыргызстан, Молдова, Российская Федерация, Таджикистан, Туркмения, Украина, Узбекистан. В 2008 г. из содружества вышла Грузия.

Таможенный Союз (ТС) и Единое экономическое пространство (ЕЭП) трех стран – России, Беларуси, Казахстана. С 1 января 2010г. начала работу Комиссия таможенного союза, а с июня 2010г. вступил в силу таможенный кодекс Таможенного Союза. В ТС прописаны тарифные и нетарифные барьеры во взаимной торговле, унифицированы и значительно упрощены внешнеторговые процедуры, снят контроль на внутренних границах. Все это обеспечило свобод-

ное передвижение товаров между Беларусью, Россией и Казахстаном. Союз стал фактором повышения объема взаимной торговли государств-членов, увеличения транзитных потоков.

С 1 января 2012 г. функционирует ЕЭП. В рамках ЕЭП, помимо свободы передвижения товаров, будет постепенно обеспечиваться также свобода движения услуг, капитала и рабочей силы. В ЕЭП предусматривается проведение тремя странами согласованной макроэкономической политики, основанной на единых принципах, правилах конкуренции и регулирования деятельности естественных монополий. Стороны договорились о единых подходах к поддержке промышленности и сельского хозяйства, к осуществлению государственных закупок.

С 01.01.2015 года подписанный договор о создании **Евразийского экономического союза** вступил в силу. Основная направленность данного союза будет заключаться в углублении сотрудничества в валютной сфере.

6. Место Республики Беларусь в системе мирохозяйственных связей

На процесс включения республики в систему мирохозяйственных связей воздействуют внутренние факторы, связанные с условиями развития национальной экономики и экономического взаимодействия с внешним миром, а также внешние, определяющие условия осуществления экономической деятельности страны в международном разделении труда (МРТ).

В настоящее время в условиях формирования рыночной модели хозяйствования активное участие Республики Беларусь в МРТ стимулируется рядом **внутренних факторов**, основные среди которых следующие:

1. Природно-географические различия, с которыми связано несколько обстоятельств.

2. Уровень технико-экономического развития страны, свидетельствующий о степени индустриализации, освоении технологически сложного производства, возможностях развития за счет внутреннего рынка.

3. Научно-технический прогресс, позволяющий расширить товарную номенклатуру, разделить технологический процесс между производителями различных стран, диверсифицировать производство, ускорить процесс реализации товаров.

4. Открытость национальной экономики и степень либерализации внешней торговли и финансовых рынков.

5. Разработанность законодательства, регулирующего внешнеэкономическую деятельность и сопоставимого с нормами хозяйственного права в развитых государствах.

6. Развитость институциональной системы финансирования экспорта товаров.

7. Многовекторность внешнеэкономических связей.

Внешние факторы, влияющие на процесс интеграции республики в систему мирохозяйственных связей, разнообразны. Среди них основными являются следующие:

1. Ограниченность ресурсов для удовлетворения потребностей в мировом масштабе. Республика не обеспечена всеми необходимыми природными ресурсами, но обладает высококвалифицированными трудовыми ресурсами с относительно низкой стоимостью.

2. Наличие устойчивых производственно-кооперационных связей с зарубежными партнерами.

3. Развитие международной региональной экономической интеграции, углубляющей специализацию и кооперирование производства между странами и проявляющейся в тесной производственной и торговой взаимосвязи Беларуси и России.

4. Условия торговли, в том числе использование тарифных и нетарифных методов протекционистской политики, проводимой в отношении белорусских товаров.

5. Изменение курсов валют, используемых во внешнем обороте страны (доллар США, евро, российский рубль). Колебания процентной ставки.

6. Инвестиционная активность стран – торговых партнеров.

7. Динамика доходов домашних хозяйств стран – торговых партнеров, предъявляющих спрос на белорусские товары потребительского назначения.

8. Колебание цен на сырьевых рынках.

9. Вовлеченность в мировой финансовый рынок, требования, предъявляемые рынками международного кредита и ценных бумаг к состоянию республиканских финансового и фондового рынков.

10. Условия, предъявленные международными экономическими (финансовыми, торговыми и др.).

11. Процессы глобализации.

Республика Беларусь занимает в мире **в мире** – 84-е место по территории и 92-е место по численности населения; **среди стран СНГ** – 6-е место по территории и 5-е место по численности населения.

Удельный вес Беларуси в основных показателях (в процентах к мировому объему):

- ВВП – 0,09%;
- ВДС промышленности – 0,12%;
- производство сельскохозяйственной продукции – 0,17%;
- экспорт – 0,20%;
- импорт – 0,23%.

Занимая в мире по территории 0,15 % и по численности населения 0,17 %, Беларусь производит значительные объемы отдельных видов промышленной и сельскохозяйственной продукции: карьерных самосвалов – 30 %, калийных удобрений – 15, льноволокна – 9, тракторов – 6, картофеля – 3,1, шерстяных тканей – 1,8, холодильников – 1,3, молока – 1,1, химических волокон и нитей – 0,6 % мирового производства. За последние 10 лет страна удвоила свою долю в мировом промышленном производстве с 0,06 до 0,12 %.

По удельному весу экспорта товаров и услуг в ВВП Беларусь находится на первом месте среди стран СНГ и значительно превосходит большинство стран Евросоюза.

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

Основная литература

1. Давыденко, Л.Н. Основы экономической теории: принципы, проблемы, политика трансформации. Международный опыт и белорусский вектор развития: учеб. пособ. / Л.Н. Давыденко. — 2-е изд., перераб. — Мн: ИВЦ Минфина, 2011. — 469с.
2. Лемешевский, И.М. Экономическая теория. Основы. Вводный курс: учебно-методическое пособие для студентов высших учебных заведений, обучающихся по экон. спец. / И. М. Лемешевский. — 5-е изд. — Мн: ФУАинформ, 2012. - 493 с.
3. Макконнелл, К. Р. Экономикс. Принципы, проблемы и политика : учебник: пер. с англ. / Кэмпбелл Р. Макконнелл, Стэнли Л. Брю. - 14-е изд.. - Москва : ИНФРА-М, 2005 - 972 с.
4. Экономическая теория. Общие основы: учебное пособие / [М.И. Ноздрин-Плотницкий и др.]; под ред. М.И. Ноздрина-Плотницкого. — Минск: Современная школа, 2011. — 390 с.
5. Экономическая теория : учебник для вузов / под ред. И. В. Новиковой, Ю. М. Ясинского. - Минск : ТетраСистемс, 2011.

Дополнительная литература

6. Зубко, Н. М. Основы экономической теории: учебное пособие / Н. М. Зубко, А. Н. Каллаур. — 3-е изд., испр. и доп. — Минск: Вышэйшая школа, 2011. — 428 с.
7. Курс экономической теории. Общие основы экономической теории. Микроэкономика. Макроэкономика. Основы национальной экономики: учебное пособие для студентов вузов по дисц. «Экономика» / [А.В. Сидорович и др.] ; рук. авт. кол. и науч. ред. А.В. Сидорович. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Дело и Сервис, 2007. — 1035 с.
8. Экономика. Университетский курс: учебное пособие / [П.С. Лемещенко и др.]; под ред. П.С. Лемещенко, С.В. Лукина. — Минск: Книжный Дом, 2007. — 703с.
9. Экономическая теория: учебник для студентов высших учебных заведений / [В.Д. Камаев и др.]; под ред. В.Д. Камаева. — 13-е изд., перераб. и доп. — М.: Владос, 2010. — 590 с.
10. Экономическая теория : учебное пособие для студентов высших учеб. заведений по экон. спец. / [А.В. Бондарь и др.; под общ. ред. А.В. Бондаря, В.А. Воробьева]. — Минск: БГЭУ, 2011. — 478 с.

**Бондарева Анна Михайловна
Телегина Ольга Васильевна**

ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

**Пособие
для слушателей специальности
1-24 01 72 «Экономическое право»
заочной формы обучения**

Подписано к размещению в электронную библиотеку
ГГТУ им. П. О. Сухого в качестве электронного
учебно-методического документа 03.03.17.

Рег. № 28Е.
<http://www.gstu.by>