Министерство образования Республики Беларусь
Учреждение образования «Витебский государственный университет имени П.М. Машерова»
Кафедра гражданского права и гражданского процесса

В.А. Янчук

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Курс лекций

Репозиторий ВГУ

Витебск
ВГУ имени П.М. Машерова
2019

УДК 330.1(075.8)
ББК 65.01я73
Я66

Печатается по решению научно-методического совета учреждения образования «Витебский государственный университет имени П.М. Машерова». Протокол № 2 от 19.12.2018 г.

Автор: доцент кафедры гражданского права и гражданского процесса ВГУ имени П.М. Машерова, кандидат экономических наук **В.А. Янчук**

Р е ц е н з е н т :
доцент кафедры гражданского права и гражданского процесса
ВГУ имени П.М. Машерова, кандидат экономических наук *Л.Ф. Трацевская*

Янчук, В.А.

Я66 Экономическая теория : курс лекций / В.А. Янчук. – Витебск : ВГУ имени П.М. Машерова, 2019. – 238 с.

Данное издание включает в себя лекционный курс, перечень основных понятий и терминов, вопросы, тестовые задания, задачи, терминологический словарь, список основной и дополнительной литературы и ответы к заданиям.

Предлагаемый курс лекций предназначен в первую очередь для студентов дневной и заочной форм обучения по специальностям «Правоведение» и «Экономическое право», но будет полезен и для студентов, изучающих другие дисциплины.

УДК 330.1(075.8)
ББК 65.01я73

© Янчук В.А., 2019
© ВГУ имени П.М. Машерова, 2019

Репозиторий ВГУ

СОДЕРЖАНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ …… 8

РАЗДЕЛ I. ВВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ТЕОРИЮ …… 10

Тема 1. Экономическая теория: предмет и метод …… 10
1.1. Потребности и их виды …… 10
1.2. Экономика и ее ресурсы …… 11
1.3. Экономическая теория и ее функции …… 14
1.3.1. Этапы развития экономической теории …… 14
1.3.2. Функции экономической теории …… 18
1.4. Категории, законы и правила экономики …… 19
1.5. Какие методы используют экономисты? …… 21
Основные понятия …… 25
Проверим себя …… 25
Веселая страничка …… 25
Тема 2. Экономические системы …… 26
2.1. Микроэкономика, макроэкономика и мировая экономика …… 26
2.2. Закрытые и открытые экономические системы …… 28
2.3. Самоуправляемая, регулируемая и управляемая государством экономические системы …… 30
2.4. Социально ориентированные экономические системы …… 32
2.4.1. Собственность на ресурсы и экономика …… 32
2.4.2. Капиталистическая и социалистическая экономические системы …… 34
2.5. Экономика уходит в тень …… 36
Основные понятия …… 36
Проверим себя …… 37
Веселая страничка …… 37
Тема 3. Рыночная экономика, конкуренция, товар …… 38
3.1. Рыночная экономика и ее предпосылки …… 38
3.1.1. Модели поведения продавца и покупателя …… 38
3.1.2. Предпосылки рыночной экономики …… 39
3.2. Совершенная и несовершенная конкуренция …… 41
3.2.1. Совершенная конкуренция и ее признаки …… 41
3.2.2. Несовершенная конкуренция: рынки продавцов и покупателей …… 43
3.3. Товар и его свойства. Виды товаров …… 45
3.4. Деньги, их функции и виды …… 48
3.4.1. Эволюция обмена и возникновение денег …… 48
3.4.2. Виды денег …… 50
3.4.3. Деньги и научно-технический прогресс …… 51
3.4.4. Функции денег …… 52
3.4.5. Человек для денег или деньги для человека? …… 53
Основные понятия …… 53
Проверим себя …… 53
Веселая страничка …… 54
Тема 4. Законы и границы рыночной экономики …… 55
4.1. Спрос и закон спроса …… 55
4.1.1. Спрос и его виды …… 55
4.1.2. Закон и отрезок спроса …… 55
4.1.3. Эластичность спроса и ее варианты …… 57
4.1.4. Исключения из правила …… 58

Репозиторий ВГУ

4.2. Предложение и закон предложения …… 59
4.2.1. Предложение и его виды ……... 59
4.2.2. Закон и отрезок предложения ……... 59
4.2.3. Эластичность предложения и ее варианты …….. 61
4.3. Закон взаимодействия спроса и предложения. Равновесие и неравновесие на рынке …… 63
4.4. *Закон обмена эквивалентов и его функции* …… 65
4.4.1. Закон обмена эквивалентов (стоимости) и его роль в рыночной экономике 66
4.4.2. Функции закона обмена эквивалентов …… 67
4.5. Закон денежного обращения и инфляция ……... 68
4.5.1. Закон денежного обращения и его формулы ……... 68
4.5.2. Инфляция и ее социально-экономические последствия …… 69
4.6. Рынок в экономике: функции, преимущества, границы …… 71
4.6.1. Функции рынка ……... 71
4.6.2. Преимущества рыночной экономики …….. 73
4.6.3. Границы рыночной экономики …… 74
4.6.4. Современная экономика: рыночная или нерыночная? ……... 75
Основные понятия ……... 76
Проверим себя ……... 76
Веселая страничка ……... 77

РАЗДЕЛ II. ОСНОВЫ ТЕОРИИ МИКРОЭКОНОМИКИ …… 77

Тема 5. Домашнее хозяйство в рыночной экономике …… 77
5.1. Домашнее хозяйство, его функции и структура ……... 77
5.1.1. Основные функции домашнего хозяйства ……... 78
5.1.2. Структура домашних хозяйств …… 79
5.2. Семейный и минимальный потребительский бюджеты. Прожиточный минимум 79
5.3. Уровень и качество жизни. «Лук» Лоренца ……... 83
5.4. Поведение потребителя на рынке однородного товара …… 85
5.5. Потребитель на рынке разнородных товаров …….. 88
5.5.1. На рынке независимых товаров …… 88
5.5.2. На рынке товаров-заменителей …… 88
5.6. Возможности и границы поведения потребителя …….. 90
Основные понятия ……... 94
Проверим себя ……... 95
Веселая страничка ……... 96
Тема 6. Предприниматель в рыночной экономике …… 96
6.1. Предпринимательская деятельности, ее признаки и сферы применения ….. 96
6.1.1. Модель, признаки и схема поведения предпринимателя ……... 96
6.1.2. Сферы предпринимательской деятельности ……... 97
6.2. Фирмы и их виды ……... 99
6.2.1. Частные фирмы …….. 100
6.2.2. Хозяйственные товарищества и кооперативы …… 102
6.2.3. Хозяйственные общества …….. 103
6.2.4. Какие фирмы лучше? …… 105
6.2.5. Предприятия трудовых коллективов …… 106
6.3. Факторы производства и закон переменной производительности …… 106
6.3.1. Какие факторы производства использует предприниматель? ……... 107
6.3.2. Закон переменной производительности факторов производства …….. 108
6.4. Издержки и их виды ……... 110
6.4.1. Бухгалтерские и экономические издержки …… 110

Репозиторий ВГУ

6.4.2. Постоянные и переменные издержки 112
6.4.3. Издержки средние и единичные 113
6.4.4. Что такое эффект масштаба? 115
6.5. *Доходы и рентабельность фирм* 116
6.5.1. Доходы фирм и их виды 116
6.5.2. Рентабельность и ее показатели 116
Основные понятия 117
Проверим себя 117
Веселая страничка 118
Тема 7. Менеджмент и маркетинг в предпринимательской деятельности ... 119
7.1. Менеджмент как система 119
7.2. Стратегия фирмы 122
7.3. Стимулирование труда на фирме 124
7.4. Маркетинг в системе управления фирмой 128
Основные понятия 131
Проверим себя 131
Веселая страничка 132

РАЗДЕЛ III. МАКРОЭКОНОМИКА И ГОСУДАРСТВО 132

Тема 8. Макроэкономика и ее показатели 132
8.1. Макроэкономика и ее структура 132
8.2. Продукт макроэкономики и его показатели 133
8.2.1. Отраслевая модель макроэкономики 134
8.2.2. Методы расчета ВВП и ВНП 135
8.2.3. Номинальный и реальный ВВП и ВНП 136
8.2.4. Распределение ВНП и его показатели 137
8.3. Потребление и сбережение 137
8.3.1. Потребление, его факторы и функция 137
8.3.2. Сбережение, его факторы и функция 139
8.4. Инвестиции и их факторы 140
8.5. Национальное богатство 142
8.5.1. Что такое национальное богатство? 142
8.5.2. Структура национального богатства 142
8.5.3. Как увеличить национальное богатство? 144
Основные понятия 144
Проверим себя 145
Веселая страничка 145
Тема 9. Экономические субъекты на национальном рынке 146
9.1. Розничная и оптовая торговля 146
9.2. Рынок труда и заработная плата 147
9.2.1. Рынок трудовых ресурсов, его специфика и структура 147
9.2.2. Заработная плата, ее формы и системы 149
9.3. Рынки ссудного капитала и ценных бумаг 150
9.3.1. Ссудный капитал и его источники 150
9.3.2. Спрос и предложение на рынке ссудного капитала 150
9.3.3. Рынок ценных бумаг 152
Основные понятия 154
Проверим себя 154
Веселая страничка 155
Тема 10. Банки и кредит 155
10.1. Банки, их функции и операции 155

Репозиторий ВГУ

10.2. Кредит и его формы. Как банки создают деньги? ……. 158
10.2.1. Кредит, его принципы, функции и формы …… 158
10.2.2. Как банки создают деньги? ……. 160
Основные понятия ……... 162
Проверим себя ……... 162
Веселая страничка ……... 163
Тема 11. Экономика и государство ……. 163
11.1. Государство и его экономические функции ……. 163
11.1.1. Как государство управляет экономикой? …….. 163
11.1.2. Государственное планирование, прогнозирование и программирование .. 165
11.2. Финансовая система государства …… 169
11.2.1. Финансы и их функции …… 169
11.2.2. Структура финансовой системы ……. 170
11.2.3. Государственный бюджет ……... 170
11.3. «Заплати налоги и ...» …… 174
11.3.1. Налоги и их функции. Принципы налогообложения …… 174
11.3.2. Какие бывают налоги? …… 175
Основные понятия ……... 178
Проверим себя …….. 178
Веселая страничка ……... 179

РАЗДЕЛ IV. МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО И ЭКОНОМИКА БЕЛАРУСИ …… 179

Тема 12. Мировое хозяйство: предпосылки и преимущества. Платежный баланс …… 179
12.1. Что объединяет национальные экономики в мировое хозяйство? …… 179
12.2. Почему страны обмениваются товарами? ……. 180
12.2.1. Абсолютные преимущества …… 180
12.2.2. Сравнительные преимущества …… 181
12.2.3. Торговый и платежный балансы ……. 183
12.3. Какая политика государства лучше: протекционистская или либеральная? 185
Основные понятия ……... 186
Проверим себя ……... 186
Веселая страничка ……... 187
Тема 13. Современная Беларусь: экономика и политика ……. 188
13.1. Спад в экономике Беларуси и его причины ……. 188
13.2. Модели национальной экономики. Какой был выбор у Беларуси? …….. 190
13.3. Программирование экономического и социального развития Республики Беларусь …….. 195
13.3.1. Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 1996–2000 годы …… 195
13.3.2. Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2001–2005 годы …… 198
13.3.3. Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2006–2010 годы …… 201
13.3.4. Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы …… 204
13.3.5. Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы …… 205
13.4. Белорусская экономическая модель, ее основные признаки и особенности .. 207
13.4.1. Собственность на основные ресурсы: общественная или частная? …… 209
13.4.2. Ведущий экономический субъект: труд или бизнес? ……... 211

Репозиторий ВГУ

13.4.3. Конкуренция или сотрудничество? …… 212
13.4.4. Государственное управление или рыночное самоуправление? …….. 213
13.4.5. Социальная политика: сильная или слабая? …….. 215
13.4.6. Ускоряющие факторы социально-экономического развития …….. 216
13.4.7. Сдерживающие факторы социально-экономического развития ……. 219
13.4.8. Республика Беларусь: между социализмом или капитализмом и человеческим лицом …….. 220
Основные понятия ……... 221
Проверим себя ……... 222
Веселая страничка ……... 222
Ответы на задания ……. 223
Словарь экономических понятий ……... 226
Литература …….. 236

Репозиторий ВГУ

ПРЕДИСЛОВИЕ

Довольно часто возникает вопрос: а зачем вообще нужно изучать экономику в учебных заведениях? Да и надо ли это делать всем без исключения? Ведь не каждый из нас умеет писать картины или играть на музыкальных инструментах.

Но, *во-первых*, экономика — это та среда, которая окружает человека с рождения и до последних дней. Любой из нас имеет дело с товарами, услугами, ценами. Мы сравниваем доходы с расходами и стараемся достичь наилучшего соотношения между ними. Таким образом, все люди, хотят они того или нет, в той или иной мере являются экономистами.

Во-вторых, не разбираясь в экономике, вряд ли можно повысить свой уровень жизни, если, конечно, вы не стали наследником крупного состояния. Да и оно может «растаять», поскольку его надо сохранять и приумножать, а для этого нужно быть в ладах с экономикой. Способность зарабатывать себе на жизнь — это тоже экономика.

В-третьих, экономические знания позволяют глубже вникать в экономическую политику правительства, помогают сделать карьеру в лучшем смысле этого слова. Лауреат Нобелевской премии по экономике П. Самуэльсон высказал такую мысль: «Человек, который систематически не изучал экономическую теорию, подобен глухому, пытающемуся дать оценку музыкальному произведению» [35].

В-четвертых, экономическое образование дает возможность сравнить условия существования людей в разных государствах и сделать соответствующие выводы.

В-пятых, изучение экономики позволяет глубже освоить и такие дисциплины, как математика, экономическая география, экономическая история и др.

В-шестых, и тем более нужно разбираться в экономике человеку, получающему высшее образование. В противном случае он не поймет законы, принципы и правила развития экономических отношений, а, следовательно, не сможет использовать их с целью реализации своих интересов, коллективных и общества в целом, наконец!

Курс лекций и заданий по дисциплине «Экономическая теория» состоит из 13 тем, объединенных в четыре раздела.

В первом разделе «Введение в экономическую теорию» выясняется взаимосвязь потребностей человека и экономики, описываются различные экономические системы, дается развернутая характеристика рыночной экономики и законов ее развития.

Во втором разделе «Основы теории микроэкономики» рассматриваются модели поведения различных экономических субъектов в условиях рыночной экономики. При этом, заметим, особое внимание уделяется предпринимательской деятельности, что особенно важно для белорусской модели экономики на современном этапе ее развития.

В третьем разделе «Основы теории макроэкономики» дается представление о структуре, показателях и динамике макроэкономике, моделях поведения экономических субъектов в национальной экономике. Много места отводится финансо-

Репозиторий ВГУ

вым отношениям, банкам и кредиту. Здесь же определяется экономическая и социальная роль государства.

В четвертом разделе «Мировое хозяйство и экономика Республики Беларусь» дается общая характеристика мирового хозяйства и на примере программ социально-экономического развития выделяются этапы формирования экономической модели Республики Беларусь.

Изучение предложенного в курсе лекций материала позволяет получить элементарное представление о законах, правилах и принципах рационального поведения человека как в условиях домашнего хозяйства и предприятия, так и в условиях национальной и мировой экономики.

В пособии широко представлены рисунки, графики, таблицы, схемы. По окончании каждой темы дается перечень основных понятий экономики, приводятся вопросы, тесты, смысловые задания и задачи. Кроме того, есть и веселая страничка, в которой приводятся занимательные истории на экономическую тему. В конце пособия есть словарь экономических понятий и терминов.

В заключение добавим, что изложение материала пособия основано, во-*первых*, на образовательном стандарте высшего образования в Республике Беларусь, утвержденного 15.07.2014 г. и, *во-вторых*, на типовой учебной программе по обязательному модулю для учреждений высшего образования, утвержденной Министерством образования Республики Беларусь 26.06.2014 г., по дисциплине «Экономическая теория» обязательного модуля «Экономика».

Репозиторий БГУ

РАЗДЕЛ I. ВВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ТЕОРИЮ

ТЕМА 1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ: ПРЕДМЕТ И МЕТОД

Многое в жизни каждого человека начинается с потребностей. Да и экономика для того в первую очередь и существует, чтобы их удовлетворять. Наши потребности многообразны. Выясним некоторые их классификации.

1.1. ПОТРЕБНОСТИ И ИХ ВИДЫ

Пирамида потребностей по А. Маслоу. В учебниках по экономике, как правило, приводится структура потребностей человека, предложенная известным американским социологом и психологом, основателем гуманистической теории развития личности А. Маслоу. Люди, по его мнению, удовлетворяя свои потребности, как бы поднимаются на вершину пирамиды, состоящей из пяти уровней (рис. 1.1):

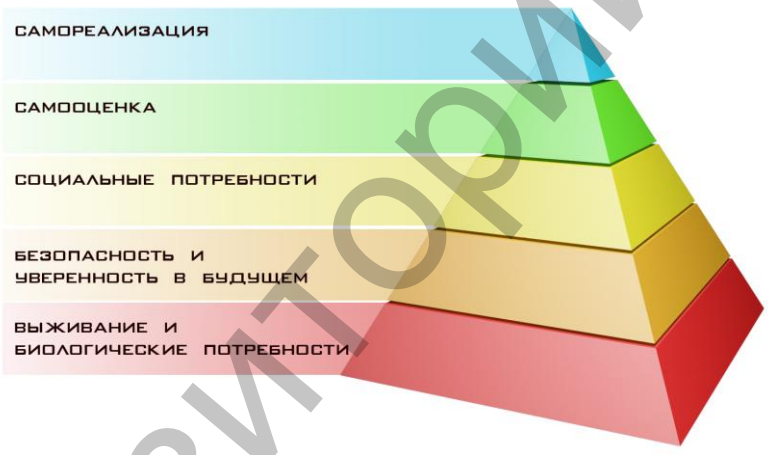


Рис. 1.1. **Структура потребностей (по Маслоу)**

1) выживание и биологические потребности; 2) безопасность и уверенность в будущем; 3) социальные потребности; 4) самооценка; 5) самореализация. Для того чтобы достичь основной цели развития личности — самореализации (5-й уровень, или вершина пирамиды А. Маслоу), человеку сначала, очевидно, нужно есть, пить, одеваться, иметь жилье и т.п. (1-й уровень пирамиды). Он должен быть защищен от природной стихии, нищеты, преступности и уверен в завтрашнем дне (2-й уровень пирамиды). Но человек — существо, прежде всего, социальное, и поэтому, помимо удовлетворения вышеназванных потребностей, ему необходимо общаться с другими людьми. Потребности человека в общении, в знании языка, дружбе, любви получили название социальных потребностей (3-й уровень пирамиды). Не менее существенной является потребность в уважении других людей, которое невозможно без самоуважения и самооценки (4-й уровень пирамиды). Согласно теории А. Маслоу, каждая личность уникальна, и вершиной развития человека являются его потребности в

Репозиторий ВГУ

самореализации. Но только 1 % людей, по мнению А. Маслоу, достигает такого уровня развития.

Потребности личные и общественные. Согласно второй точке зрения потребности подразделяют на *личные и общественные.* К первым относятся потребности в предметах индивидуального потребления, например, в хлебе, обуви, одежде, ко вторым — потребности общества как единого целого, например, в национальной обороне от внешних врагов, охране окружающей среды.

Потребности рациональные и иррациональные. Имеет смысл выделять также потребности *рациональные* (разумные) и *иррациональные* (неразумные). К числу первых относят потребности в гармоничном и всестороннем развитии человека, например, в укреплении здоровья, получении образования, развитии интеллектуальных способностей. Удовлетворение же потребностей иррациональных ведет к деградации человека, например, в курении, в наркотиках, в распитии алкогольных напитков ослабляет здоровье, сокращает продолжительность жизни.

По объекту, на который они направлены, потребности подразделяются на материальные, духовные, этические и эстетические. *Материальные* потребности связаны с удовлетворением потребностей в пище, одежде, жилье, продолжении рода. Особо выделим потребности *духовные* — в знаниях, в образовании, в осмыслении мира, в вере, в повышении уровня культуры.

В настоящее время большое влияние на экономику оказывает *этика*. Появилась даже такая наука, как *«этическая экономия»,* где развитие экономики рассматривается с точки зрения нравственности. При этом делается вполне обоснованный вывод о том, что только экономика, основанная на нравственных идеалах, и может быть по настоящему эффективной. *Эстетические* потребности — это потребности в искусстве.

По степени насыщения потребностей различают *насыщаемые* потребности и *ненасыщаемые*. Первые можно удовлетворить полностью. Они предполагают определенный предел, например, в продовольственных товарах. Вторые же потребности не имеют предела в своем удовлетворении, например, потребности в интеллектуальном развитии, в образовании, в предметах роскоши.

Итак, *многообразие потребностей человека велико и, собственно говоря, именно экономика и позволяет их удовлетворять. Но что это такое?*

1.2. ЭКОНОМИКА И ЕЕ РЕСУРСЫ

Любая экономика начинается с ***производства*** продукции. Необходимость же самого производства возникает тогда, когда человеку уже недостаточно благ, изготовленных самой природой, например, грибов, ягод, рыбы. Однако с помощью одних рук тоже мало что произведешь, если и произведешь вообще. Те блага, которые человек может использовать для производства продукции, будем называть ***ресурсами***. Сами же ресурсы, в свою очередь, подразделяются на две группы. Одни природа создала в достаточном количестве, например, воздуха пока хватает всем людям без ограничений. Такие блага, данные нам природой, считаются ***неограниченными ресурсами***. Их, к сожалению,

Репозиторий БГУ

не очень много. Абсолютно преобладают блага, ограниченные по своему объему. Вот они-то и считаются ***ограниченными ресурсами***. К ним относятся, например, нефть, газ, древесина, земля. Сами же ограниченные ресурсы, в свою очередь, делятся на *воспроизводимые* и *невоспроизводимые*. Количество первых может быть воссоздано человеком, например, лес можно вырастить. Вторые же людьми воспроизведены быть не могут, во всяком случае, пока. К ним, например, относятся газ, нефть, уголь. Ограниченность ресурсов вынуждает общество использовать их наилучшим образом, т.е. оптимально. В том случае, когда человек приспосабливает ограниченные ресурсы для удовлетворения своих потребностей, деятельность его и становится *экономической*.

Все ограниченные ресурсы, применяемые в производстве, подразделяются на трудовые, природные и произведенные человеком.

Трудовые ресурсы — экономически активная часть населения, обладающая физическими и духовными способностями для участия в трудовой деятельности. На практике трудовые ресурсы обычно оценивают по трем параметрам: социально-демографическому, профессионально-квалификационному и культурно-образовательному.

В Республике Беларусь к трудовым ресурсам относят трудоспособных людей в трудоспособном возрасте. Это — мужчины от 16 до 55 лет, а также работающие инвалиды, пенсионеры и подростки.

На современном этапе уровень развития экономики определяется, прежде всего, качеством трудовых ресурсов — их знаниями, образованием, профессиональной подготовкой, здоровьем.

Природные ресурсы — это предметы и явления природы, которые могут быть использованы в процессе производства. К ним относятся земля и все, что на ней растет, реки, озера, моря океаны, минеральные ресурсы, например, из нефти можно производить бензин, из древесины — мебель. Это ресурсы, данные человеку природой.

Произведенные ресурсы — это ресурсы, созданные трудом человека, с целью их использования в процессе производства. Мы будем называть их *средствами производства.* Они подразделяются на предметы и средства труда.

Предметы труда — ресурсы, на которые работник воздействует в процессе производства и преобразует их в нужную ему продукцию. Из шерсти, к примеру, изготавливают сначала пряжу, затем нить, ткань, потом шьют костюм.

Средства труда — ресурсы, с помощью которых работник либо воздействует на предметы труда, либо обеспечивает соответствующие условия труда. Выделяют а к т и в н у ю часть средств труда, или о р у д и я т р у д а , и пассивную. К орудиям труда относят средства труда, непосредственно участвующие в производстве продукции, например, станки, машины, автоматы, кибернетическая техника. К п а с с и в н о й части средств труда относятся средства труда, обслуживающие процесс производства, т.е. создающие условия для него, например, здания, сооружения, коммуникации.

Ограниченные ресурсы, непосредственно используемые в производстве, называются *факторами производства.*

Репозиторий ВГУ

Модель производства какой-либо продукции представлена на рис. 1.2.

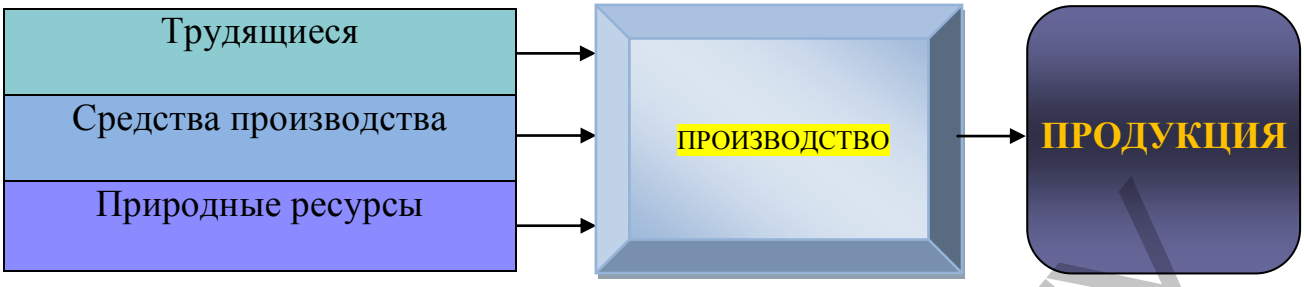


Рис. 1.2. **Модель производства продукции**

Экономическая деятельность человека не исчерпывается производством продукции. Продукцию надо не только произвести в определенном количестве и качестве, но и доставить к потребителю. При этом возникает естественный вопрос: как это сделать? Возможны три варианта экономического поведения. Кратчайший путь **«производство — потребление»** предполагает, что продукция потребляется непосредственно на предприятии-изготовителе. Представить его нетрудно. Можно, например, съесть конфету прямо на кондитерской фабрике. Но даже в этом случае одними конфетами сыт не будешь, хотя какое-то время такая ситуация может даже понравиться. А что бы вы, интересно, посоветовали делать металлургам, шахтерам?

Второй способ доведения продукции до потребителя предполагает существование не двух, а трех звеньев: **«производство — распределение — потребление».** Возьмем, к примеру, производство картофеля в подсобном хозяйстве. Вначале он распределяется на семена, корм для животных и продовольствие. Третья доля непосредственно предназначена для удовлетворения непроизводственных потребностей человека.

Самая длинная дорога продукции к потребителю состоит уже из четырех участков: **«производство — распределение — обмен — потребление».** Третьим звеном, как видно, в этой цепи экономических отношений является обмен результатами производства.

Потребление благ человеком — это и есть удовлетворение его потребностей. Таким образом, круг замыкается (рис.1.3), а затем все повторяется, но — во всевозрастающих масштабах, так как росту потребностей нет границ.

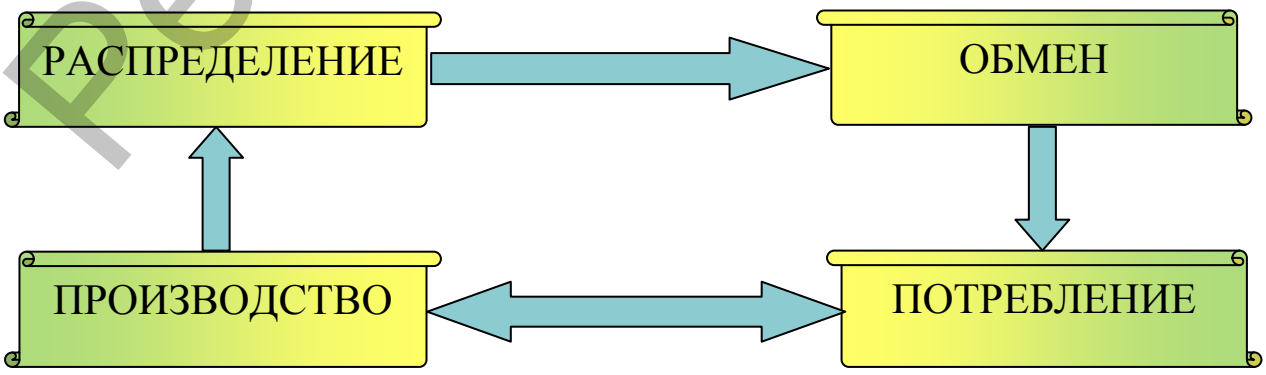


Рис. 1.3. **Кругооборот в экономике**

Репозиторий ВГУ

Вместе с тем на рис.1.3 видна взаимная связь между производством и потреблением продукции. Она означает, что, с одной стороны, производство в то же время есть потребление экономических ресурсов. С другой же стороны, само потребление произведенной продукции есть производство, например, рабочей силы работников.

Теперь у нас вполне достаточно информации для того, чтобы дать определение экономики. ***Экономика*** *— это взаимосвязанная совокупность процессов производства, распределения, обмена и потребления продукции на основе использования ограниченных ресурсов с целью удовлетворения потребностей людей.*

Из сказанного вытекает и содержание главной задачи любого государства: использовать ограниченные ресурсы таким образом, чтобы добиваться наилучших результатов. Государство может достичь поставленной цели лишь в том случае, если к этому будут стремиться все предприятия и каждый человек в отдельности. Все люди, в той или в иной степени, сравнивают доходы с расходами и пытаются найти наилучшее соотношение между ними, т.е., по сути, они выступают в роли экономистов. У одних это получается лучше, у других — хуже. Одни стараются экономически рационально использовать заработную плату, другие — прибыль, третьи — стипендию.

Но не все так очевидно. Для того чтобы разобраться в экономике достаточно глубоко, надо изучать экономическую науку, теорию экономики.

1.3. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ И ЕЕ ФУНКЦИИ

Теория экономики — это научное представление о ней. При этом заметим, что какого-то однозначного и наиболее полного определения экономической науки просто не существует. Автор одного из самых популярных учебников по экономике, лауреат Нобелевской премии Пол Самуэльсон приводит до десятка определений экономической теории.

Приведем весьма распространенное определение теории экономики, которое, пожалуй, вам стоит усвоить. ***Экономическая теория*** *— это наука о законах, принципах и правилах использования ограниченных ресурсов в различных экономических системах.* Популярным является и другое определение: наука, которая отвечает на следующие вопросы: *что производить? как? для кого?* Вопросов в определении — вы обратили на это внимание — три, хотя сформулировать их можно и больше.

Теория экономики постоянно совершенствуется, к настоящему времени в своем развитии она прошла несколько этапов. Ее развитие можно образно представить в виде дерева, на котором появляются веточки. Вначале выросла веточка под названием «экономия», в средние века возникает вторая ветвь — «политическая экономия», а уже в конце XIX столетия к ним присоединяется и «экономикс». Впрочем, обо все по порядку.

1.3.1. Этапы развития экономической теории

*Экономия***.** В античном обществе сформировалась *экономия* — наука о домоводстве, домашнем хозяйстве. Слово «экономия» является производным

Репозиторий ВГУ

от двух греческих слов: «ойкос» (домашнее хозяйство) и «номос» (учение, закон). Понятие «экономия» впервые ввел древнегреческий мыслитель *Ксенофонт* (ок. 430—355 или 354 до н.э.).

Наиболее глубоким исследователем экономических проблем Древней Греции был выдающийся философ, логик и экономист *Аристотель* (384—322 до н.э.). Он различал два вида хозяйственной деятельности: «экономию» — ведение хозяйства ради самообеспечения и «*хрематистику*» — ведение хозяйства с целью обогащения. Первую форму хозяйства он считал справедливой, а к хрематистике относился критически, считая искусство делать деньги противоестественным. А что думаете вы по этому вопросу? Это тем более важно, поскольку экономическая деятельность будет взвешиваться нами на весах нравственности, т.е. с точки зрения «хорошо это или плохо». Заметим также, что и в раннехристианской литературе социальное неравенство между людьми и ростовщичество подвергались моральному осуждению.

Политическая экономия. Такое название экономическая наука получила от французского экономиста *Антуана Монкретъена* (ок. 1575—1621) в его сочинении «Трактат о политической экономии» (1615). С его легкой руки она стала политической экономией.

Политическая экономия — это наука о том, как государство управляет экономикой. Самая главная проблема в политической экономии — поиск источников богатства общества, т.е. ответ на вопрос «как государство богатеет». Экономическая теория, как видим, начинает уже изучать проблемы использования ресурсов уже в национальной экономике, вырастает из коротких штанишек домашнего хозяйства. Ранний этап политической экономии получил название *меркантилизм* (от итал. mercante — торговец, купец). Под богатством меркантилисты подразумевали деньги, золото, а их источник видели в международной торговле.

Затем конкуренцию меркантилистам составили *физиократы.* Сам термин *физиократия* своим происхождением обязан таким греческим словам, как «физис» (природа) и «кратос» (сила, власть). Поэтому и источник богатства они видели в природе, в земледелии.

Классическая политическая экономия. Ее основателем стал величайший экономист XVIII века *Адам Смит* (1723—1790). Вспомним строки, написанные о нем гениальным русским поэтом А.С. Пушкиным (1799—1837) в романе в стихах «Евгений Онегин»:

Зато читал Адама Смита

И был глубокий эконом,

То есть умел судить о том,

Как государство богатеет,

И чем живет, и почему

Не нужно золота ему,

Когда простой продукт имеет.

Репозиторий ВГУ

В своем главном экономическом исследовании «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776) *А. Смит* [36] провозгласил источником богатства **т р у д .** Идеи великого классика живы и по сей день.

Во второй половине XIX века возникает и развивается **трудовая политическая экономия.** Ее основателем был величайший экономист *К. Маркс* (1818—1883). Политическая экономия им стала рассматриваться как наука об отношениях между людьми по поводу производства продукции, или производственных отношениях. К. Маркс выделил в обществе классы владельцев средств производства и наемных работников. По его мнению, собственность на средства производства позволяет первым эксплуатировать вторых, присваивая результаты их труда. Он считал, что рабочий день наемного работника делится на две части: первая часть — это работа на себя; вторая — на капиталиста, владельца средств производства. В этом и заключается суть эксплуатации капиталистами наемных работников. Он сделал вывод о том, что средства производства должны принадлежать самим работникам. Есть ли, на ваш взгляд, в этом утверждении рациональное зерно? Идеи К. Маркса в определенной мере были реализованы на практике в прекратившем свое существование в конце 1991 года государстве под названием СССР. Но означает ли это, что они оказались полностью нежизнеспособными? Ведь в настоящее время социалистические идеи реализуются в Китае, где живут более 1,3 млрд. человек, во Вьетнаме, на Кубе, да и в других странах.

В конце XIX века зародилась и стала набирать силу такая ветвь экономической мысли, как **экономикс** — наука об использовании ограниченных ресурсов для производства товаров, их распределения и обмена между людьми с целью потребления. Гранит этой науки главным образом и придется грызть вам, уважаемые читатели. Она поможет более эффективно использовать и ваши собственные ресурсы. Начала экономикс связывают с именем английского экономиста *Альфреда Маршалла* (1842—1924). Главный его труд «Принципы экономикс» вышел в свет в 1890 году. Большой вклад в развитие этой науки внес другой английский экономист *Джон Мейнард Кейнс* (1883—1946). Запомните это имя. В 1936 году он опубликовал работу под названием «Общая теория занятости, процента и денег», которая произвела в экономической теории подлинную революцию. Главная ее идея — экономическая теория, в конечном счете, должна иметь практическую направленность. И еще: государство обязано регулировать развитие рыночной экономики, направлять ее.

Современное развитие экономической теории представлено, главным образом, пятью направлениями.

Во-первых, отметим продолжателей дела Дж. Кейнса — *неокейнсианцев* (Е. Домар, Р. Харрод, Э. Хансен). Они восприняли основные положения теории своего кумира. Кроме того, ими были разработаны теории темпов и факторов экономического роста, соответствующие им экономико-математические методы и модели. Главный упор неокейнсианцы делают на эффективное сочетание факторов, обеспечивающих в условиях рыночной экономики увеличение производства при наименьших затратах труда и капитала.

Репозиторий ВГУ

Во-вторых, получила импульс к дальнейшему развитию и классическая экономическая теория, родоначальником которой был А. Смит. *Неоклассическое направление* возникло в последней трети XIX века. Его представители (А. Курно, И. Тюнен, Г. Госсен) предприняли попытки определить закономерности оптимального поведения субъектов хозяйствования в условиях свободной конкуренции при системе рыночного предпринимательства. Сторонники неоклассического направления стали широко применять математические методы экономического анализа для расчета эффективности дополнительных вложений средств в производство. Оно получило название маржинализм (от франц. marginal — предельный). Отдельным неоклассическим ответвлением является *монетаризм* (М. Фридмен). Монетаристы выступают против чрезмерного вмешательства государства в экономику, ограничивая его роль регулированием экономического роста с помощью денег.

В-третьих, уже в конце XX века многие экономисты пришли к выводу о необходимости сочетания государственного регулирования экономики и свободного рыночного стимулирования. Была предпринята попытка *неоклассического синтеза* (П. Самуэльсон). Симбиоз государственного и частного предпринимательства, по его мнению, является фундаментом современной смешанной экономики.

В-четвертых, популярным является в современных условиях и такое течение экономической мысли, как *институционализм* (У. Митчелл, Д. Гэлбрейт). Его последователи считают, что экономическая наука не должна заниматься только экономическими отношениями. Важно учитывать весь комплекс условий и факторов, влияющих на хозяйственную жизнь. Они полагают, что развитие экономики зависит от правовых, социальных, психологических, политических и других факторов. Анализ экономических систем ими ведется с точки зрения их трансформации, а не функционирования.

В-пятых, на рубеже 70-х и 80-х годов XX века сформировалась школа *рациональных ожиданий* (Р. Лукас, Е. Сарджент). Ее фундамент составляют две предпосылки:

а) потребители, производители и предприниматели понимают, как функционирует экономика, способны оценить будущие результаты и выбирают линию поведения, отвечающую их интересам;

б) рынки высококонкурентны, а цены и ставки заработной платы быстро приспосабливаются к изменениям спроса и предложения.

Что можно об этом сказать? С одной стороны, вряд ли все люди в состоянии реагировать на изменения экономики адекватно. Но, с другой стороны, ясно и то, что экономическое образование помогает человеку выбирать лучшие варианты поведения в экономической деятельности.

Названы далеко не все течения экономической мысли — теория продолжает развиваться и дальше. Но и в свете уже сказанного можно дать и более развернутое определение ***экономической теории***. *Это наука о том, как наиболее рационально использовать ресурсы, соблюдая определенные правила и законы экономики.*

Репозиторий ВГУ

Вот теперь пришла пора ответить на вопрос, какие функции выполняет экономическая теория.

1.3.2. Функции экономической теории

Первая функция напрашивается сама собой. Ее выполняет любая наука. Это **познавательная** функция. Смысл ее состоит в том, что экономическая теория дает представление об экономике как таковой, и позволяет ответить на целый ряд вопросов: что такое экономика? какова ее структура? по каким законам она развивается? какие правила необходимо соблюдать, чтобы добиваться наибольшей выгоды при использовании ресурсов?

Вторая функция тоже очевидна. Это **практическая** функция. Если бы экономическая теория не имела практического значения, то она была бы и не нужна. Она помогает более рационально использовать ресурсы всем субъектам хозяйствования без исключения: домашним хозяйствам, предприятиям, фирмам, государству. При этом представителям домашних хозяйств следует особое внимание обратить на такой раздел экономической теории, как «микроэкономика». Найдут в ней полезные рекомендации по использованию ресурсов и предприниматели. Тем же, кто занимается управлением экономикой на уровне государства, стоит серьезно заняться макроэкономикой, или национальной экономикой.

С названной функцией тесно связана и **критическая** функция. Она позволяет критически оценить экономическую практику и улучшить ее. Можно привести такой пример. В последней декаде каждого месяца бюджетники (учителя, врачи, государственные служащие и др.) получают часть заработной платы, которая почему-то называется авансом. Дело в том, что *аванс* — это денежная сумма, выдаваемая вперед. В этом смысле бюджетники получают заработную плату, а не аванс. Согласно экономической теории, более эффективной была бы понедельная заработная плата.

В начале XXI-го века на передний план выдвигается **прогностическая** функция. Предполагается, как вытекает из самого ее названия, что люди должны жить не только сегодняшним днем, но и предвидеть последствия и результаты своих экономических действий. По некоторым расчетам, разведанных запасов нефти человечеству хватит лет на 30-40. Поэтому в государствах, экономика которых существенно зависит от поставок нефти, в т.ч. и в Беларуси, уже сейчас необходимо разработать долгосрочные программы нефте- и газозамещения. Предпринимателям же, например, надо тщательно прогнозировать спрос на продаваемую продукцию, в противном случае могут потерпеть банкротство.

Экономическая теория играет и важную **методологическую** функцию для других экономических дисциплин. Вспомните, какие предметы изучают студенты экономических вузов и факультетов: экономику предприятия, бухгалтерский учет, менеджмент, маркетинг, предпринимательство и др. Им, однако, предшествует изучение экономической теории, так как именно она дает представление об экономике в целом, законах и правилах рационально-

Репозиторий ВГУ

го поведения различных субъектов, разрабатывает экономические понятия. Экономическая теория, говоря другими словами, является азбукой для других экономических дисциплин.

Отметим и **мировоззренческую** функцию экономической теории. Дело в том, что экономическое образование дает возможность сравнивать условия существования людей в разных государствах и перенимать лучший экономический опыт.

И, наконец, в современных условиях экономическая теория выполняет **идеологическую** функцию. Именно эта наука позволяет обосновать, например, белорусскую экономическую модель и выбрать вариант оптимального использования ресурсов уже на уровне государства на долгосрочную перспективу.

1.4. КАТЕГОРИИ, ЗАКОНЫ И ПРАВИЛА ЭКОНОМИКИ

Экономические категории. Для того чтобы превращать буквы в слова, а из слов составлять предложения, надо знать, естественно, алфавит. Так вот, таким алфавитом для экономистов, и не только, является определенная совокупность экономических категорий. *Экономическая категория* — это научное понятие, характеризующее экономические процессы. В экономической теории различают всеобщие, общие и специфические экономические категории. Какая разница между ними?

Всеобщие категории характеризуют экономику на всех этапах ее развития, с возникновения по сегодняшний день. К ним, например, относятся такие категории, как “экономика”, “производство”, “распределение”, “потребление”, “ресурсы” и т.д. Об этих категориях уже было сказано достаточно много, поэтому не будем повторяться.

Общие категории характеризуют уже несколько этапов в развитии экономики. В качестве примера можно привести категории рыночной экономики, подробный разговор о которой еще предстоит. Это “спрос”, “предложение”, “товар”, “деньги”, “цена” и др.

Специфические категории характеризуют национальную экономику. Это, например, “национальный доход Республики Беларусь”, “национальное богатство Республики Беларусь” и др.

Законы экономики. Любая наука изучает законы, по которым развиваются те или иные процессы: физические, химические, экономические… Но что такое ***закон*** вообще. *Это устойчивая, существенная, причинно-следственная связь между явлениями или процессами.* При этом каждое слово в этом определении играет важную роль. Связь может быть устойчивой, но не существенной. Если, к примеру, в университете вы ходите в столовую, то это вовсе не означает, ведь, что вы поступили в университет, чтобы питаться в его столовой. *Во-первых*, связь между явлениями может быть *прямой*. Если, например, возрастает цена на продукцию (P), то при этом, скорее всего, вырастут и поставки продукции (Q) на рынок (рис. 1.4).

Репозиторий ВГУ

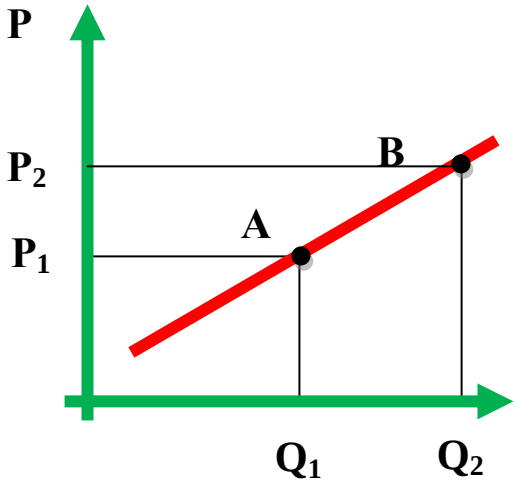


Рис. 1.4. **Связь между величиной цены и поставками продукции**

Во-вторых, связь может быть и *обратной*. Если, например, увеличивается цена на какой-либо товар, то снижается величина его покупок. На рис. 1.5 показано, что увеличение цены на товар с P_1 до P_2, приводит к уменьшению количества приобретаемого товара с Q_2 до Q_1.

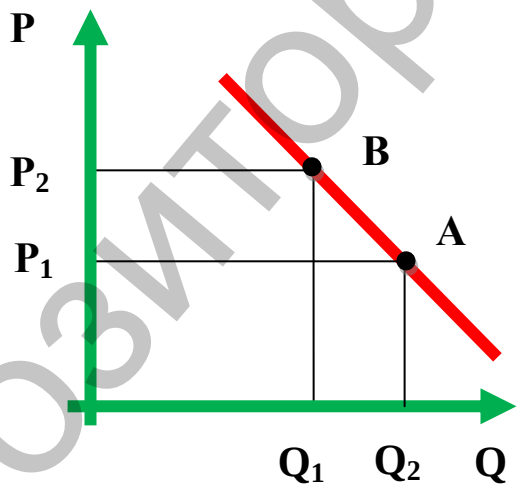


Рис. 1.5. **Связь между величинами цены и спроса**

В-третьих, возможна и *переменная* связь, когда, например, при увеличении какого-либо фактора его производительность вначале растет, достигает максимума, а затем уменьшается. Она наглядно показана на рис. 1.6, где достаточно отчетливо видно, что с увеличением количества работников (Кр) на предприятии, при фиксированном оборудовании, естественно, средняя производительность труда работников (Птр) вначале растет, достигает точки максимума (Е), а затем понижается.

Правила экономики. Под *правилами* будем подразумевать условия, или требования, выполнение которых приводит к определенным результатам. Они позволяют найти наиболее рациональный вариант использования ресурсов.

Репозиторий ВГУ

Однако мало знать закон, по которому развивается какой-либо процесс, надо еще найти условие достижения оптимального результата. Возьмем, к примеру, закон переменной производительности труда, о котором уже шла речь. Он позволяет вывести следующее правило: количество работников оптимально, если их средняя производительность достигает максимума.

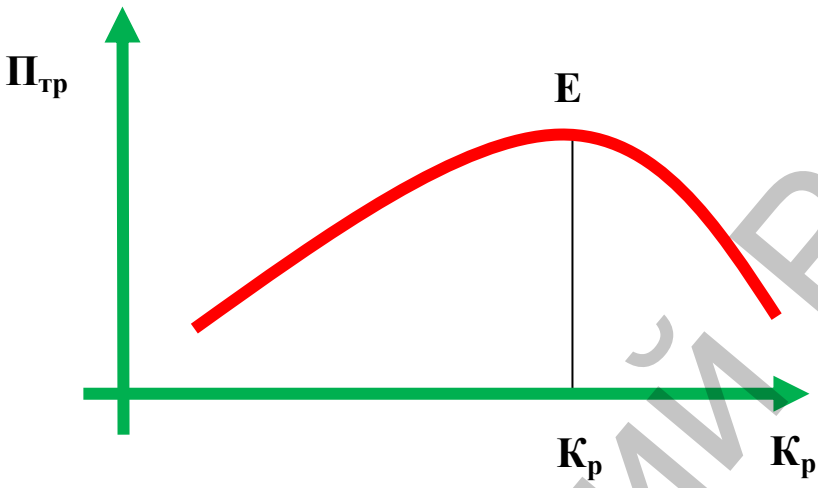


Рис. 1.6. **Закон переменной производительности труда**

Экономическая теория, таким образом, позволяет вывести правила рационального использования ресурсов, как домашними хозяйствами, так и фирмами, отдельными предприятиями и государством в целом. Но обо всем этом речь еще впереди. Теперь же постараемся ответить на такой важный вопрос, какие методы используют экономисты, познавая законы и правила экономики?

1.5. КАКИЕ МЕТОДЫ ИСПОЛЬЗУЮТ ЭКОНОМИСТЫ

Метод — это способ познания действительности, или путь, который помогает прийти к определенной цели. Он отвечает на вопрос, как тот или иной субъект познает реальность. Как делается вывод о действии законов и т.д. Все методы будем подразделять на общие и специальные, или специфические.

Общие методы. Методы считаются *общими*, если они применяются исследователями из разных областей научного знания. Эти методы, в свою очередь, подразделяются на парные и одинарные. Чем они отличаются?

Парные методы дополняют друг друга, образуют пару. Первую такую пару составляют методы *дедукции и индукции*. Методом дедукции раскрывал преступления знаменитый английский детектив Шерлок Холмс. *Дедукция* — это умозаключение от общего к частному. Дедуктивное умозаключение состоит из трех суждений: 1) общего положения, или большой посылки; 2) связанного с ним суждения, или малой посылки; 3) заключения. Например:

Все студенты юридического факультета изучают *экономическую теорию*.
Никитин — студент юридического факультета.

Репозиторий ВГУ

Никитин изучает *экономическую теорию*.

Индукция — это умозаключение от частного к общему. Индуктивное умозаключение состоит из трех суждений: 1) частных положений, или малых посылок; 2) связанного с ним суждения, или большой посылки; 3) заключения. Для иллюстрации приведем следующий пример:

Студент юридического факультета Иванов изучает *гражданский кодекс*.

Студентка юридического факультета Голубович изучает *гражданский кодекс*.

Все студенты юридического факультета изучают *гражданский кодекс*.

Вторую пару составляют методы *анализа и синтеза*. Если *анализ* предполагает выделение исследователем частей какого-либо объекта, то *синтез*, наоборот, означает объединение каких-либо элементов в одно целое. Мебель, к примеру, можно как разобрать на составляющие элементы, так и собрать их в единое целое. В экономике выделяются, мы знаем, процессы производства, распределения, обмена и потребления продукции.

Одинарные методы. ***О****динарными* можно считать методы, имеющие самостоятельное значение. К ним относятся математика и моделирование, абстрагирование и идеализация, системный подход и др.

Особое место в экономике занимает *математика*. Без нее познать экономику просто невозможно. Хотим мы того или нет, но в жизни часто приходится складывать, вычитать, умножать и делить. Количественную определенность имеют такие экономические явления, как цена, прибыль, выручка. Что такое, например, выручка? Это произведение цены единицы товара *(Ц)* на количество товара *(Кт):*

$$\boldsymbol{В = Ц \bullet Кт.} \qquad (1.1)$$

Экономическую теорию нельзя даже представить и без методов моделирования, абстрагирования и идеализации. *Модель* — это упрощенное описание действительности. Метод абстрагирования предполагает использование различных абстракций. *Абстракция* — это выделение существенных признаков какого-либо явления и отвлечение от его несущественных сторон. В математике, например, пользуются такими понятиями, как точка и прямая, и изображают их на плоскости, хотя по определению точка не имеет размеров, а прямая — ширины. *Идеализация* — это мыслительный процесс создания идеализированных предметов, преувеличение достоинств какого-либо объекта или субъекта. Примерами таких понятий являются «идеальный газ», «абсолютно упругое тело», «несжимаемая жидкость», «совершенная конкуренция».

Системный подход заключается в изучении какого-то явления как единого целого, состоящего из взаимосвязанных элементов. Примерами систем являются государство, экономика, семья, школа.

Специальные методы. Каждая наука использует и свои собственные, специальные методы познания. Не является исключением и экономическая теория. Чаще других экономисты применяют методы составления балансов и сравнения «затрат — результатов».

Репозиторий ВГУ

В буквальном переводе с французского слово *баланс («балансе»)* означает весы. Если же давать другое определение, то *баланс* — это равенство или соотношение между чем-либо. К денежным балансам, например, относится соотношение между доходами и расходами, например, семьи, государства.

Суть метода *«затраты — результаты»* сводится к сравнению результатов с затратами для достижения наилучшего соотношения между ними. При этом в роли затрат, например, может выступать себестоимость (затраты на производство и реализацию) продукции (*Сб*), а результатом может быть прибыль (*Пр*), или разница между выручкой *(В)* и себестоимостью продукции. Как этот метод можно применить на практике? Предположим, что годовая выручка двух конкурирующих предприятий, соответственно, равна 40 и 60 ден. ед., а себестоимость — 32 и 50 ден. ед. Какое предприятие оказалось в лучшем экономическом положении?

Сначала мы найдем величины прибыли в каждом из двух случаев, используя следующую формулу:

$$\boldsymbol{Пр = В — Сб.} \qquad (1.2)$$

В первом случае прибыль равна 8, а во втором — 10 ден. ед. Может показаться, что второе предприятие работает лучше первого, поскольку получило больше прибыли, но сравним ее величину с себестоимостью: 8 ден. ед./ 32 ден. ед. = 0,25 — у первого и 10 ден. ед./ 50 ден. ед. = 0,2 — у второго.

Вывод, очевидно, можно сделать такой: несмотря на большую по величине прибыль, полученную вторым предприятием, эффективность первого выше, так как у него больше прибыли приходится на единицу затрат.

В настоящее время экономисты широко используют в качестве метода исследования *теорию выбора*. У каждого человека найдется немного ситуаций, когда выбора нет вообще. Гораздо чаще нам приходится перебирать множество вариантов и выбирать лучший из них. Все мы, как покупатели, сравниваем цены, товары, различные услуги. В зависимости от того, если ли выбор, а если есть, то какой, будем различать безальтернативную, двузначную, диалектическую и многозначную логики выбора.

Безальтернативная логика используется тогда, когда у отдельного человека или у группы людей нет выбора, т.е. существует один единственный вариант достижения какой-либо цели. Так, для того, чтобы жить, человеку нужно есть, пить, одеваться.

Гораздо чаще люди руководствуются *двузначной логикой.* Суть ее состоит в необходимости выбора из двух противоположных вариантов экономического поведения, например, производить продукцию или нет.

В жизни часто возникают вопросы, на которые не ответишь и с помощью двузначной логики. Представьте себе, например, такую ситуацию: «Живут два соседа. У одного из них выросла яблоня, и часть ее ветвей свисает через забор к соседу». Кому должны принадлежать яблоки, которые висят над земельным участком второго соседа? Первый сосед может сказать, что они принадлежат только ему, поскольку он яблоню посадил, вырастил и ухаживал за ней. На это второй сосед может возразить тем, что часть корней яблони находится на его

Репозиторий ВГУ

территории. Кроме того, примем во внимание и то обстоятельство, что ветви занимают часть пространства над его участком и, следовательно, наносят ему и материальный, и моральный ущерб. Теперь давайте переберем все возможные варианты решения проблемы принадлежности яблок. В первом случае яблоки можно отдать первому соседу, во втором — второму. Однако есть и третий вариант — поделить их между ними, поскольку в рассуждении каждого из соседей есть рациональное зерно.

Таким образом, ответы на поставленные вопросы предполагают анализ уже не только двух противоположных вариантов, но и нескольких промежуточных. В этом и состоит суть *диалектической логики выбора* рационального варианта поведения. В экономике ее иллюстрирует кривая производственных возможностей (КПВ). Что она собой представляет? Предположим, что предприятие может производить два вида продукции. Белорусский «Атлант», например, производит не только холодильники (Х), но и стиральные машины (Мст). Свои производственные мощности он может использовать по-разному. Возможны варианты, представленные на рис. 1.7.

Точки 1 и 3 показывают, что производственные мощности используются на 100%, однако в первом случае производятся только холодильники, а во втором — только стиральные машины. Точка 2 нам позволяет уже сделать три вывода: производственные мощности используются на 100%; одновременно производятся два вида продукции; при этом холодильников производится меньше, чем стиральных машин. Точка 4 есть свидетельство неполного использования производственных мощностей, причем уже стиральных машин производится меньше, чем холодильников. Далее, точка 5 показывает перспективу предприятия с учетом увеличения производственных мощностей, а вариант 6 не имеет будущего.

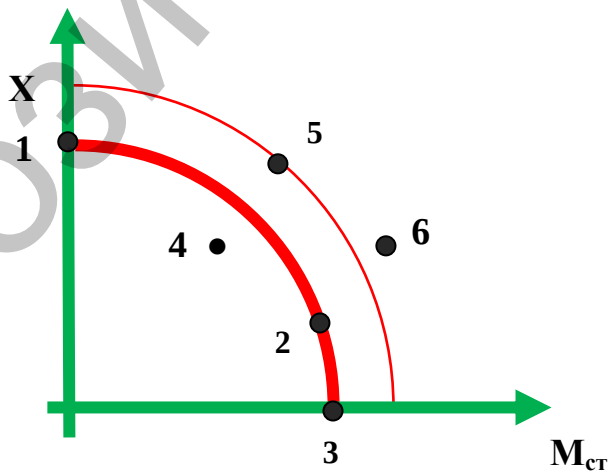


Рис. 1.7. **Кривая производственных возможностей**

В действительности часто возникают и такие ситуации, когда приходится выбирать из множества вариантов. В этом случае нужно иметь критерий их оценки. Будем также иметь в виду, что сами критерии могут быть разные. Многое зависит от поставленной цели, но, как правило, в условиях рыночной эко-

Репозиторий БГУ

номики главным критерием оценки экономической деятельности является величина полученной прибыли.

Названы, естественно, не все методы, но волноваться по этому поводу не стоит, поскольку они будут описаны в других темах.

Теперь же выделим основные понятия темы, проверим себя и перейдем к изучению различных экономических систем.

ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

Экономика. Потребности. Ресурсы. Ресурсы ограниченные и неограниченные. Средства производства, предметы и средства труда. Производство, распределение, обмен, потребление. Экономическая теория. Экономия. Политическая экономия. Экономикс. Меркантилизм. Физиократия. Балансы. Метод «затраты — результаты». Теория выбора.

ПРОВЕРИМ СЕБЯ

ОТВЕТИМ НА ВОПРОСЫ

1. Какие признаки позволяют выделить отделить рациональные и иррациональные потребности?
2. Что общего у производства и потребления и чем они отличаются?
3. В каком смысле неограниченные ресурсы являются неограниченными?
4. Какова, по Марксу, сущность капиталистической эксплуатации?
5. Чем отличается экономикс от политической экономии?

ВЫПОЛНИМ ТЕСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ

1. Выделите потребности биологические, в безопасности, социальные, в самооценке, в самореализации:

1. Хлеб. 2. Друзья. 3. Квартира. 4. Поликлиника. 5. Образование. 6. Музей. 7. Достоинство человека. 8. Телохранитель. 9. Одежда. 10. Интеллект. 11. Армия. 12. Физическая культура. 13. Наука. 14. Честь.

2. Укажите предметы и орудия труда:

1. Хлопок. 2. Персональный компьютер. 3. Металл. 4. Робот. 5. Станок. 6. Цемент. 7. Древесина.

3. По источнику национального богатства соедините по парам следующие понятия:

1. Меркантилизм. 2. Физиократия. 3. Земледелие. 4. Торговля.

РЕШИМ ЗАДАЧИ

1. Предположим, что фирма продает автомобили, и связь между количеством реализуемых автомобилей (*Q*) и их ценой *(Ц)* описывается следующим уравнением: $\boldsymbol{Ц_п = 8000 + 100Q}$, где 8000 — цена (ден. ед.), по которой продается первый автомобиль; 100 — прирост цены (ден. ед.) на следующий автомобиль; Q — количество автомобилей, проданных по возрастающей цене. Таким образом фирме удалось продать 41 автомобиль.

Какова выручка фирмы от реализации всех автомобилей?

2. Годовая выручка первого предприятия — 600 млн., а второго — 500 млн. ден. ед. Затраты первого предприятия на производство и реализацию продукции составили 500 млн., а второго — 400 млн. ден. ед.

Какое предприятие оказалось экономически более эффективным?

ВЕСЕЛАЯ СТРАНИЧКА

ХОЗЯЙКА КВАРТИРЫ И СТУДЕНТ

Репозиторий ВГУ

Студент снимает комнату и, желая произвести хорошее впечатление на хозяйку, говорит:
— Когда я уходил со старой квартиры, моя хозяйка плакала.
— Со мной этого не случится, я беру деньги вперед.

ТЕМА 2. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ

Многообразие видов экономики велико. Вы уже, наверное, догадались об этом по названию и краткому содержанию темы. Для того чтобы иметь компас в мире экономики, выделим несколько классификаций ее видов.

Классификация — это распределение каких-либо дополняющих друг друга предметов, или выражающих их понятий, по определенным критериям (признакам). По полу, например, люди делятся на мужчин и женщин. Тем, кто захочет узнать об этом методе подробнее, можно посоветовать обратиться к учебникам по логике. Мы же с вами все виды экономики попробуем разделить по таким признакам, как занимаемый уровень, степень открытости, роль государства в управлении, социальная ориентация и законность существования.

2.1. МИКРОЭКОНОМИКА, МАКРОЭКОНОМИКА И МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Слово «микро» в переводе с греческого означает маленький. Микроуровень различают не только в экономике. Есть, например, такие науки, как физика элементарных частиц, микробиология.

Микроэкономика — это наука о поведении производителей и потребителей продукции. При этом будем иметь в виду, что абсолютное большинство производителей являются одновременно потребителями. Кроме того, как производители, так и потребители, попеременно выступают в роли продавцов и покупателей. Каждый покупатель занимается экономической деятельностью и у себя дома. Он готовит еду, ремонтирует квартиру, потребляет, наконец, приобретенную продукцию. У него, можно сказать, есть своя экономика, или домашнее хозяйство.

Производители продукции нас будут интересовать не все, а лишь те, кто производит продукцию и доставляет ее к покупателям. Таких производителей будем называть фирмами. Всех людей на рынке можно разделить на продавцов и покупателей. Такое деление, конечно, условно, поскольку один и тот же человек может быть и покупателем, и продавцом. Отношения между покупателями и продавцами характеризуются такими понятиями, как цена, товар, услуга, полезность, стоимость. С этими понятиями и имеет дело микроэкономика.

Макроэкономика как наука изучает экономику страны. Само же слово «макро» на греческом языке означает «большой». Эта наука, прежде всего, отвечает на такие вопросы, как:

- Что надо делать для того, чтобы уровень жизни народа неуклонно повышался?

Репозиторий ВГУ

- От чего зависит величина всей произведенной в стране продукции? Как она определяется?
- Как справедливо распределить произведенный в стране доход?
- При каких условиях, если это возможно вообще, можно добиться полной занятости для всех желающих заниматься экономической деятельностью?
- Почему растут цены? Как с этим бороться?

В рамках макроэкономики выделяют и *мезоэкономику*. Это, объединенная в единое целое экономика смежных отраслей. К ней, например, относится экономика аграрно-промышленного комплекса, в состав которого входят отрасли, производящие и доставляющие к потребителю продовольствие. Соотношение между такими понятиями, как мезо- и макроэкономика, наглядно можно изобразить следующим образом:

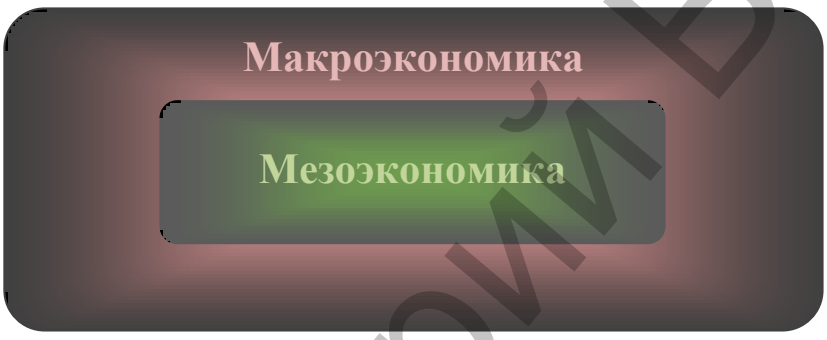
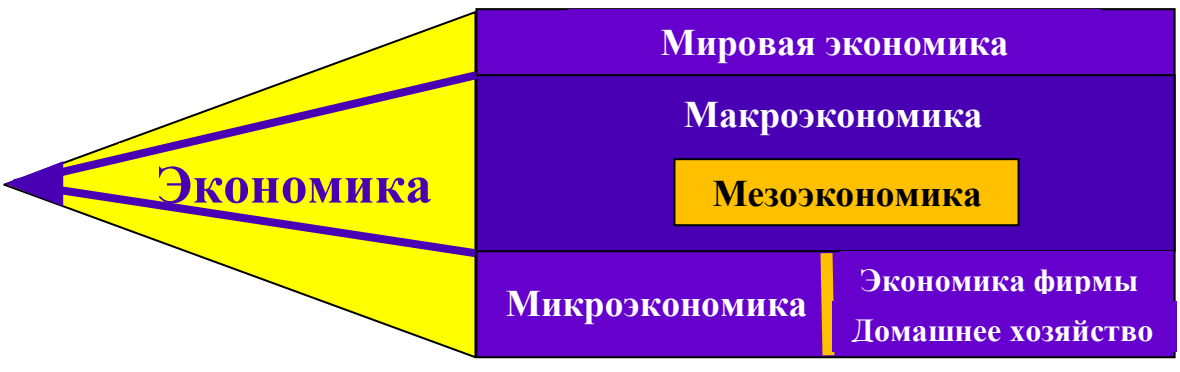


*Рис.2.1.***Соотношение объемов понятий «мезоэкономика» и «макроэкономика»**

Из рис. 2.1 видно, что макроэкономика и мезоэкономика — подчиненные понятия.

Мировая экономика — это наука об экономических отношениях между государствами и во всем мировом хозяйстве. Наука о мировой экономике дает ответ на следующие вопросы:

- Как отдельному государству, например Беларуси, с выгодой для себя вступать в экономические отношения с другими государствами?
- Как образуются цены на товары и услуги на мировом рынке?
- От чего зависит курс национальной валюты? И как можно повлиять на его величину наилучшим образом?
- Каким образом добиться справедливого распределения мировых ресурсов и результатов производства между государствами?
- Почему уровень жизни народа в одних странах выше, нежели в других?



Репозиторий ВГУ

Рис. 2.2. **Классификация видов экономики**

Репозиторий ВГУ

Классификация видов экономики по занимаемому уровню экономического пространства представлена на рис. 2.2.

По использованию результатов производства экономика подразделяется на закрытую экономику и открытую.

2.2. ЗАКРЫТЫЕ И ОТКРЫТЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ

Какие системы считаются закрытыми? Экономика представляет собой *закрытую экономическую систему,* если в ней продукция производится для внутреннего потребления. В истории экономики примером такой формы хозяйственной деятельности является *натуральное хозяйство.* В роли субъектов хозяйствования в далеком прошлом выступали феодальные поместья, сельские общины, патриархальные родовые структуры, крестьянские хозяйства и т.д.

Отличительной особенностью натурального хозяйства было то, что дары природы и произведенные блага распределялись и затем поступали в потребление. Такая экономическая система, как видим, состояла из трех элементов: производства, распределения и потребления. Возможны, однако, и случаи, когда из производства продукция поступает в потребление, минуя распределение.

Натуральное хозяйство можно охарактеризовать следующими признаками:

- закрытый характер хозяйственных единиц;
- наличие трех фаз экономики: производства, распределения и потребления, а в ряде случаев и двух — производства и потребления;
- отсутствие разделения труда, так как каждое хозяйство стремилось обеспечить себя всем необходимым;
- использование собственных ресурсов.

Вместе с тем будем иметь в виду, что в своем чистом виде натуральное хозяйство существовало только в первобытном обществе. Однако время от времени эта замкнутость нарушалась, когда требовалось помочь соседям провести совместную охоту, расчистить поле, построить дом и т.д.

Возникло такое хозяйство примерно 10-20 тыс. лет тому назад, в период становления первобытного строя. Спустя какое-то время появились такие отрасли хозяйства, как скотоводство и земледелие. Человек со временем приручил животных, научился обрабатывать землю, стал уже в состоянии производить то же, что делает природа. Основными признаками такого хозяйства являются *производство продукции и создание простейших орудий труда.* Производство продукции постепенно начинает доминировать над собирательством. Появились новые способы изготовления орудий труда (огонь, полировка и шлифовка камня, сверление, пиление), возникли прядение и ткачество.

В наши дни наиболее ярким примером такой экономики является домашнее хозяйство. Семья не только потребляет какую-то продукцию, например, хлеб, молоко, но и что-то производит, допустим, пельмени. Какие фазы экономики можно выделить, если вы задумали угостить семью пельменями собственного изготовления? Пельмени сначала производятся, варятся, затем распределяются между членами семьи и, наконец, поступают в потребление. Обратим

Репозиторий БГУ

внимание на то, что закрытая экономическая система состоит из трех элементов: производства, распределения и потребления (рис. 2.3).

Рис. 2.3. **Структура закрытой экономической системы**

А теперь представим себе, что существуют только закрытые экономические системы, т.е. в домашних хозяйствах производится все необходимое для удовлетворения разнообразных потребностей: макароны, сахар, обувь, одежда... Но, *во-первых*, абсолютно все производить дома просто невозможно, например, легковые автомобили, самолеты и т.п.

Во-вторых, необходимость обмена результатами труда обосновал более 200 лет назад еще А. Смит. Он писал: «Основное правило каждого благоразумного главы семьи состоит в том, чтобы не пытаться изготовить дома такие предметы, изготовление которых обойдется ему дороже, чем покупка их на стороне. Портной не пробует сам себе шить сапоги, а покупает их у сапожника. Сапожник не пробует сам себе шить одежду, а прибегает к услугам портного. Фермер не пробует ни того, ни другого, а пользуется услугами обоих этих ремесленников. Все они находят более выгодным для себя затрачивать свой труд в той области, в которой они обладают некоторыми преимуществами перед своими соседями, и все необходимое им покупать в обмен на часть продукта, или, что то же самое, на цену части продукта своего труда» [36, с. 68].

А *в-третьих*, резко сократились бы и возможности для удовлетворения потребностей, поскольку каждая семья смогла бы производить лишь ограниченное количество продукции. Поэтому для удовлетворения всевозрастающих потребностей люди вынуждены специализироваться на производстве каких-либо видов продукции и услуг, а то и отдельных операций. Но поскольку человек не в состоянии производить сам все, что захочет, постольку он вынужден обмениваться результатами своего труда с другими людьми. И, таким образом, экономическая система из закрытой превращается в открытую систему, т.е. отношения производства, распределения дополняются отношениями обмена результатами труда.

Какие системы считаются открытыми? *Открытой считается такая экономическая система*, в которой большая часть произведенной продукции предназначена для внешнего потребления. Среди таких систем различают системы нерыночного и рыночного типа. В ***нерыночной открытой системе*** продукция распределяется либо безвозмездно, либо на льготной основе. В качестве примеров можно привести распределение гуманитарной помощи, подарки, наследство, пользование освещением улиц, скверами, тротуарами и т.д. и т.п.

Репозиторий ВГУ

Открытую экономическую систему будем считать рыночной, *если продукция в ней производится для продажи или обмена с целью поучения экономической выгоды*. Рыночная экономика, в свою очередь, подразделяется на рыночно-товарную и рыночно-капиталистическую системы. Систему будем считать ***рыночно-товарной,*** *или простым товарным хозяйством, если ее продукция поставляется на рынок с целью обмена на другой товар.*

Специфическими признаками простого товарного хозяйства являются:

- самоэксплуатация работника-собственника средств производства;
- принадлежность произведенной продукции самому работнику;
- осуществление производства и обмена товаров с целью удовлетворения потребностей производителей и членов их семей;
- достижение цели, если в результате эквивалентного обмена необходимый продукт приобретен.

Рыночная система является ***капиталистической,*** *если производство продукции в ней осуществляется для продажи с целью получения прибыли*.

Специфическими признаками капиталистической системы хозяйства являются:

- эксплуатация наемных работников собственником средств производства;
- принадлежность произведенной продукции собственнику средств производства;
- организация производства и обмена товаров с целью получения прибыли;
- невозможность в полной мере достижения цели капиталистом, поскольку в его желании присваивать прибыль нет предела.

Открытую экономику можно классифицировать и по такому признаку, как управляемость. В этом случае выделяют самоуправляемую (рыночную), регулируемую и управляемую государством экономики. При этом будем иметь в виду, что речь уже пойдет о разновидностях макроэкономики.

2.3. САМОУПРАВЛЯЕМАЯ, РЕГУЛИРУЕМАЯ И УПРАВЛЯЕМАЯ ГОСУДАРСТВОМ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ

Под самоуправляемой экономикой будем подразумевать рыночную экономику в своем чистом виде, которая способна развиваться без вмешательства государства. В ее основе, как мы уже знаем, лежат отношения обмена результатами производства. Именно рынок дает ответы на следующие вопросы: что, как, для кого и в каком количестве производить продукцию.

Фундаментом этой экономики является компромисс между желаниями покупателей и возможностями продавцов. В ней противоречия между продавцами и покупателями носят временный характер. Если, например, на рынке в данный момент нет модных кроссовок, но у покупателя желание их купить не ослабевает, то скоро они появятся, и противоречие будет разрешено. Но не все проблемы решаются с помощью рынка. Рынок в первую очередь удовлетворяет потребности наиболее состоятельных покупателей. И при этом не имеет никакого значения, каким образом у них оказывается большое количество денег.

Репозиторий ВГУ

Деньги, как говорится, «не пахнут». Хорошо, если они заработаны законным и добросовестным трудом, однако не исключено их получение в результате преступления. Кроме того, возникает и такой вопрос: как в условиях рыночной экономики удовлетворить потребности инвалидов, пожилых людей, детей, ограниченных в средствах? Есть и другие проблемы, которые не решаются с помощью рынка. Поэтому вмешательство государства в экономику, разумеется, в определенных пределах, является совершенно необходимым.

Современная экономика, как минимум, регулируется государством. *Регулировать* — значит приводить систему в порядок. Так, если у вас отстают часы, то вы их регулируете. Государство же регулирует экономику, когда направляет ее развитие. Регулирование цен, например, началось еще в XIII веке, в Англии с 1203 года — на хлеб, вино, мясо, затем на ремесленные изделия. А вскоре этот процесс распространился на Францию и другие европейские страны. В настоящее время в странах Европейского Союза регулируют цены на многие социально значимые товары, например, на лекарства и продовольствие. Регулирование экономики может осуществляться и посредством налогов, когда государство уменьшает их величину или увеличивает, а то и вводит новые.

Государство экономику можно не только регулировать, но и **управлять ею.** *Экономическое управление* предполагает, что государство программирует социально-экономическое развитие страны, добивается каких-то целей, например, уменьшает безработицу, борется с ростом цен. В Беларуси осуществляется на практике вот уже четвертая пятилетняя программа социально-экономического развития страны. Управлять собой, кем-то или чем-то стремится каждый человек, семья, предприятие. Некто, например, управляет автомобилем, когда вращает баранку вправо или влево, уменьшает или увеличивает скорость.

Управлять экономикой можно по-разному. Экономика бывшего СССР была *централизованно управляемой.* В ней Госплан СССР сначала разрабатывал проект плана социально-экономического развития страны, затем он корректировался с учетом пожеланий регионов и наличия ресурсов, а уже потом принимал силу закона. Рынку при этом отводилась недостаточная роль, поскольку продавцы и покупатели определялись заранее. Централизованно устанавливались и цены. Они были нерыночными, поскольку определялись до встречи покупателя — центральной фигуры рынка — с продавцом.

В истории развития экономики выделяют и **традиционную экономику.** В ней основным способом управления и координации являются традиции и обычаи. В средневековой, например, индийской деревне все жители делились на касты: священников, воинов, ремесленников и слуг. Никто не мог свободно выбирать себе профессию, а должен был наследовать занятие отца. Технология производства была жестко регламентирована специальными правилами, усовершенствования запрещались. Технический прогресс в таких условиях развивался медленно, поэтому и темпы прироста производительности труда были недостаточно высоки.

Репозиторий БГУ

Может возникнуть вполне естественный вопрос: «Какой же должна быть современная экономика — чисто рыночной (самоуправляемой), регулируемой или управляемой государством?

Ответ нам позволит дать теория выбора. Мы ее уже проходили. Помните? Безальтернативная и двузначная логики здесь не годятся. Современная экономика, очевидно, является рыночной, но, в определенных границах, она также должна регулироваться и управляться государством. Искусство государственного управления в том и состоит, чтобы видеть пределы вмешательства государства в экономику.

В зависимости от того, как ориентируется развитие экономики страны государством, различают капиталистическую, социалистическую и смешанную экономики.

2.4. СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ

2.4.1. Собственность на ресурсы и экономика

Характер отношений по поводу производства, распределения, обмена и потребления продукции во многом зависит от собственности (**∈ Сп, Пр, Фр**) на средства производства, природные и финансовые ресурсы (рис. 2.5).

На рисунке показано, что отношения между людьми в производстве могут быть разными: либо отношениями сотрудничества, либо отношениями эксплуатации. Распределение результатов производства может осуществляться либо по труду и социальной справедливости, либо по капиталу. Обмен может быть, как эквивалентный, так и неэквивалентный. Размеры потребления произведенных благ тоже могут существенно отличаться: одни могут купаться в роскоши, а вторые перебиваться с хлеба на воду. Все это, главным образом, зависит от того, кто собственник средств производства, природных и финансовых ресурсов.

Но и это еще не все. Собственность определяет экономические интересы субъектов хозяйствования и главные цели производства. Богатые собственники стремятся заполучить и политическую власть, диктовать свою волю правительству страны. Так что же такое собственность? Каковы ее функции, формы и виды?

Собственность и ее функции. Собственность, прежде всего, отвечает на два вопроса: что присваивается? И кто присваивает? Говоря другими словами, ***собственность*** — это присвоение определенным субъектом какого-либо объекта. *Субъектами* собственности могут быть отдельный человек, семья, группа людей, государство. *Объектом собственности* является все то, по поводу чего складываются отношения собственности. Это природные ресурсы, в первую очередь земля, средства производства, деньги, ценные бумаги, предметы потребления и услуги, информация, интеллектуальная продукция.

На собственность можно посмотреть глазами не только экономиста, но и юриста. *Как экономическая категория собственность* – это отношения между

Репозиторий ВГУ

людьми по поводу присвоения каких-либо благ. С точки же зрения юристов – это отношение субъекта к объекту по поводу присвоения.

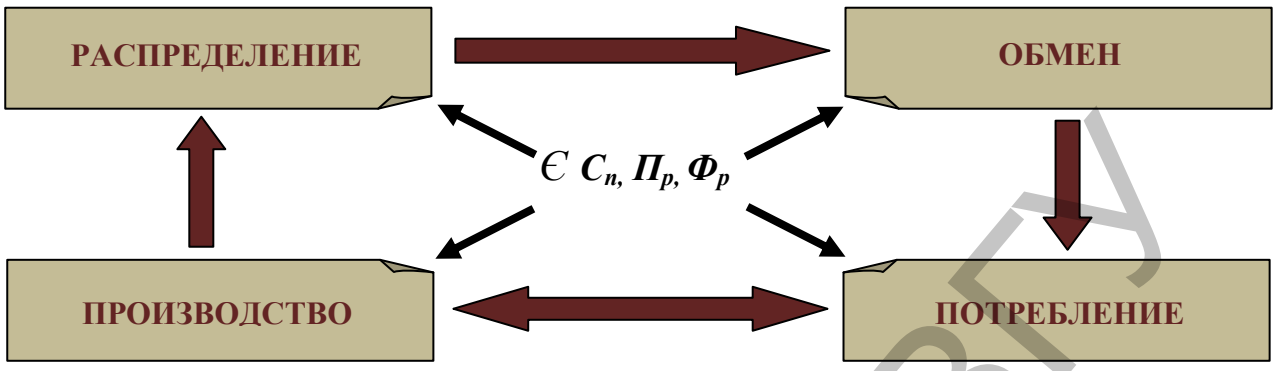


Рис. 2.5. **Структура социально ориентированной экономической системы**

Основными функциями собственности являются владение, распоряжение и использование. *Владение* — это юридически закрепленное право собственника обладать каким-либо благом. Владеть благом — значит иметь возможность его продавать, дарить, передавать в наследство и т.д. Р*аспоряжаться* вещью — значит управлять ею, решать, кто и как будет ее использовать. *Использование* вещи означает применение ее полезных свойств. На тракторе можно, например, пахать, на автомобиле — ездить и т.д. В западных странах юристы часто вместо понятия «собственность» используют понятие «право собственности» и при этом выделяют и такие права, как на доход, передачу благ в наследство, на бессрочное обладание благом, на продажу, изменение и уничтожение, на безопасность и т.д.

Два типа собственности. В экономической и правовой литературе выделяют два типа собственности: частную и общественную.

Частная собственность – это такой тип собственности, при котором правом владения, распоряжения и пользования объектом собственности обладает частное лицо. Она создается и приумножается за счет предпринимательской деятельности, от ведения собственного хозяйства, доходов от средств, вложенных в ценные бумаги или кредитные учреждения. Таким образом, к объектам частной собственности относятся: жилые дома и квартиры, денежные средства, акции, предприятия, другое имущество.

Выделяют две формы частной собственности: трудовую и нетрудовую. *Трудовая собственность* – это собственность, источником которой является труд конкретного лица, или его предпринимательская деятельность. *Нетрудовой же является собственность,* источник которой не связан с трудовой деятельностью, например, полученное наследство, подарки, дивиденды от акций.

Общественная собственность – это тип собственности, характеризующийся совместным присвоением средств и результатов производства. Она включает два вида собственности: коллективную и государственную. *Коллек-*

Репозиторий ВГУ

тивная собственность – такой вид собственности, при котором права собственника на имущество осуществляет коллектив людей, совместно владеющий им. Формами коллективной собственности являются кооперативная и акционерная собственность, а также собственность общественных объединений и религиозных организаций.

Государственная собственность является достоянием всех членов общества и призвана, прежде всего, выражать национальный интерес. Управление и распоряжение объектами собственности в этом случае осуществляется органами государственной власти. В Республике Беларусь выделяются такие формы государственной собственности, как республиканская и коммунальная. Объектами республиканской собственности, например, являются земля и ее недра, средства госбюджета, имущество учреждений культуры, учебных заведений и т.д. Примерами объектов коммунальной собственности является имущество учреждений культуры, образования, здравоохранения, транспортных организаций, жилищный фонд и т.д.

В наше время все большее значение приобретает *интеллектуальная собственность*, представляющая собой экономические отношения по поводу создания и присвоения результатов интеллектуального труда, например, информации, изобретений, научных открытий, произведений литературы и искусства.

Господствующая собственность на средства производства, природные и финансовые ресурсы определяет и социальную ориентацию национальной экономики.

2.4.2. Капиталистическая и социалистическая экономические системы

По признаку социальной ориентации различают три вида национальных экономических систем: капиталистическую, социалистическую и смешанную.

Капиталистической является такая экономика, которая развивается, прежде всего, в интересах предпринимателей-капиталистов, владельцев средств производства, природных и финансовых ресурсов. Основными ее признаками являются:

- Принадлежность средств производства, финансовых и природных ресурсов немногочисленной группе людей, называемых капиталистами.
- Существование лишенных средств производства наемных работников, составляющих большинство общества.
- Распределение результатов производства, прежде всего, в зависимости от величины капитала и цены рабочей силы работника.
- Эксплуатация наемных работников капиталистами.
- Минимальное вмешательство государства в экономику.

Главный признак капиталистического общества — эксплуатация наемных работников. Эксплуатация может быть прямой (непосредственной) и опосредованной. Прямая эксплуатация имеет место в том случае, например, если у вас украли кошелек с деньгами или что-то еще. Вор в данном случае является эксплуататором потому, что присвоил вещи, ему не принадлежащие. Сложнее выделить вторую форму эксплуатации. В самом деле, допустим, что некто дал вам работу и обеспечил средствами производства, в результате чего вы произвели доход в 10 тыс. руб. Все ли вам должно принадлежать по справедливости? Очевидно, нет. Часть дохода уйдет от вас госу-

Репозиторий ВГУ

дарству в форме налогов, пусть это будет 2 тыс. руб. Осталось 8 тыс. руб. На часть дохода по праву может претендовать и ваш работодатель, поскольку он обеспечил вас средствами производства, создал условия для работы, организовал сбыт продукции. Весь вопрос заключается в том, какого вознаграждения он заслуживает. Если его вклад в экономическую деятельность составил 2 тыс. руб., а он присвоил 4 тыс. руб., тогда абсолютная величина эксплуатации составит 2 тыс. руб.

Социалистическая экономическая модель противоположна капиталистической модели, и ее характеризуют следующие признаки:

- Принадлежность основных средств производства и природных ресурсов трудящимся, всему народу.
- Государственное управление экономикой с целью повышения уровня и качества жизни народа.
- Распределение результатов производства в основном по результатам труда и по принципу социальной справедливости.
- Отсутствие эксплуатации наемных работников, поскольку они становятся собственниками средств производства и природных ресурсов.
- Социальная защищенность для нуждающихся в этом слоев населения, например молодежи, пожилых людей, инвалидов, детей.

Социалистическое общество, как видим, является притягивающим к себе идеалом. В нем каждый человек является собственником средств производства, работает на себя и на общество.

В реальной современной действительности мы имеем дело со *смешанной экономикой,* в которой капиталистические отношения переплетаются с социалистическими отношениями в различных пропорциях. Для многих высокоразвитых стран типичной является социализированная капиталистическая система. Капитализм в ней, по мнению ее идеологов, был, есть и будет, но надо придать ему «человеческое лицо». Основными признаками этой экономики являются:

- Многообразие форм собственности и хозяйствования.
- Распределение результатов производства по капиталу, результатам труда и по социальной справедливости.
- Государственное регулирование экономического роста.
- Социальная защищенность слабых слоев населения.

Однако и такая система не исключает жестокую конкуренцию, кризисы и огромное неравенство в распределении национального дохода и богатства. В смешанной экономике существует и проблема сочетания экономической эффективности и социальной защищенности. Это означает, что уровень жизни по тем или иным причинам неработающих людей зависит, главным образом, от состояния экономики, или ее эффективности.

Итак, мы познакомились с четырьмя классификациями видов экономики, однако, заметим, что перечислены далеко не все. Экономику можно делить по признаку отраслевой принадлежности, например, на промышленность, строительство, сельское хозяйство, транспорт. По результатам деятельности выделяются производство материальных благ и услуг. Есть и теневая экономика.

Репозиторий ВГУ

2.5. ЭКОНОМИКА УХОДИТ В ТЕНЬ

Не все виды экономики полезны для отдельного человека и общества в целом. И с этой точки зрения выделим «белую», «серую» и «черную» экономики. Деятельность первой полезна для общества без оговорок, а занятые в ней работники и предприниматели законопослушны и сполна платят налоги в бюджет государству. «Серую» же и «черную» экономики включают в разряд теневой. В тени они скрываются от государства. Что они прячут?

В «серую» экономику входят полезные для человека виды деятельности, однако они не зарегистрированы государством. Нетерпеливый читатель скажет: «Каковы минусы такой деятельности?» Приведем пример. Предположим, что вам «теневик» отремонтировал автомобиль. Вы тем самым, *во-первых*, сэкономили время, *во-вторых*, сам ремонт обошелся дешевле, *в-третьих*, не уплатили налоги. Это очевидные плюсы. Но есть и большие минусы. *Во-первых*, нет гарантии. *Во-вторых*, качество ремонта может быть ниже, нежели на специально оборудованной автостанции. *В-третьих*, государство недополучило налоги, а, следовательно, меньше средств сможет отпустить на образование, охрану здоровья, защиту окружающей среды.

Особо выделим вид теневой экономики, с которым государство просто обязано бороться всеми имеющимися у него средствами. Это так называемый «черный» бизнес. «Черные» бизнесмены нацелены на получение дохода любой ценой. При этом наносится прямой ущерб здоровью людей, сокращается продолжительность их жизни. Примерами таких видов деятельности являются производство и распространение оружия, наркотиков.

Таким образом, различные виды экономики могут и должны подвергаться нравственной оценке и поощряться государством только тогда, когда они нацелены на повышение благосостояния людей.

ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

Микроэкономика. Макроэкономика. Мировая экономика. Закрытые и открытые экономические системы. Рыночная экономика, регулируемая и управляемая экономики. Собственность. Владение, распоряжение, использование. Частная и общественная собственность. Капиталистическая собственность. Государственная собственность. Капиталистическая, социалистическая и смешанная экономические системы. Теневая экономика, «серая» и «черная» экономики.

Репозиторий ВГУ

ПРОВЕРИМ СЕБЯ

ОТВЕТИМ НА ВОПРОСЫ

1. Что изучает микроэкономика как наука?
2. Каковы основные вопросы макроэкономики?
3. Как государство регулирует развитие экономики?
4. Каким образом государство управляет экономикой?
5. Каковы основные признаки капиталистической экономики?
6. Что смешивается в смешанной экономике?

ВЫПОЛНИМ ЗАДАНИЯ

1. Выделите понятия, характеризующие микро-, макро- и мировую экономики:

1. Прибыль. 2. Занятость. 3. Торговый баланс. 4. Курс рубля. 5. Цена. 6. Инфляция. 7. Налоги. 8. Экспорт. 9. Экономический рост.

2. Определите понятия, характеризующие нетоварную и товарную экономики:

1. Дача. 2. Товар. 3. Деньги. 4. Домашнее хозяйство. 5. Цена.

3. Выделите понятия, характеризующие теневую и «белую» экономики:

1. Налоги. 2. Рэкет. 3. Продажа наркотиков. 4. Пошлины. 5. Торговля валютой без лицензии. 6. Изготовление оружия без лицензии.

4. Какие понятия относятся к капиталистической экономике, а какие к социалистической:

1. Капитал. 2. Распределение по результатам труда. 3. Наемные работники. 4. Бесплатные услуги образования. 5. Безработица. 6. Доступность лечения.

ВЕСЕЛАЯ СТРАНИЧКА

ЧТО ТАКОЕ АЛЬТЕРНАТИВА?

Сынишка спрашивает у отца:

— Папа, что такое альтернатива?

— Ну, представь себе, сынок, решили мы заняться бизнесом, и пошли в магазин, купили десяток яиц. Затем шесть из них съели, четыре оставили…

— Это и есть альтернатива?!

— Подожди — не съеденные яйца положили под лампу и из них вылупились цыплята, они выросли — двух мы съели, а двух оставили…

— Это и есть альтернатива?!!

— Нет, слушай дальше — оставшаяся курочка стала нести яйца — часть мы съели, а часть продаем…

— Это и есть альтернатива?!!! — Да нет же, подожди! На вырученные деньги мы покупаем еще кур и т.д.… И вдруг… Потоп — все заливает, куры тонут и мы — нищие…

— Не понял — так что же такое альтернатива?!

— Утки!

ИДЕЯ БОССА

Звонок в фирму по ремонту компьютеров:

— Мой принтер стал плохо печатать! Что мне делать?

— Вероятно, его надо просто почистить. Это стоит пятьдесят тыс. руб. Но для вас будет лучше, если вы прочтете инструкцию и выполните эту работу сами.

Клиент, удивленный такой откровенностью, спрашивает:

— А ваш босс знает, что вы, таким образом, препятствуете его бизнесу?

— На самом деле, это его идея. Мы получаем гораздо больше прибыли, когда позволяем нашим клиентам сначала самим попытаться что-то отремонтировать.

Репозиторий ВГУ

ТЕМА 3. РЫНОЧНАЯ ЭКОНОМИКА, КОНКУРЕНЦИЯ, ТОВАР

В предыдущей теме, посвященной видам экономических систем, о рыночной экономике уже было сказано, дана была ее общая характеристика. Теперь мы поговорим о ней более подробно.

3.1. РЫНОЧНАЯ ЭКОНОМИКА И ЕЕ ПРЕДПОСЫЛКИ

Экономическую систему будем считать ***рыночной***, если произведенная в ней продукция поставляется на рынок в расчете на получение экономической выгоды. Для одних людей выгода будет состоять в приобретении другого товара, а для других — в достижении прибыли. Сказанное означает, что именно на рынке находят ответы на самые жгучие экономические вопросы, как продавцы, так и покупатели. В связи с этим внимательно присмотримся к рынку глазами продавца и покупателя. При этом будем иметь в виду, что каждый из них стремится к собственной экономической выгоде.

3.1.1. Модели поведения продавца и покупателя

Модели поведения продавцов и покупателей состоят из двух ярко выраженных частей. *Во-первых*, они включают цели экономической деятельности субъектов в условиях рыночной экономики. *А во-вторых*, предполагают и вопросы, ответы на которые и приводят к получению экономической выгоды. Рассмотрим эти модели более подробно.

Модель продавца. Продавец товара в рыночной экономике нацелен на получение максимально возможного в данных условиях дохода. Для достижения этой цели он должен знать ответы на следующие вопросы:

- Что нужно покупателю?
- В каком количестве покупатель готов приобрести товар?
- По какой цене покупатель может купить данный товар?
- Для кого именно предназначен товар, поскольку покупателем может быть студент, учитель, предприниматель?
- Куда поставлять товар?

Есть и другие вопросы, но ответы на них продавец может получить, прежде всего, на рынке. Можно, конечно, попытаться производить продукцию, основываясь только на своем личном опыте, но вероятность совершить ошибку будет очень велика, так как экономика — наука точная.

Модель покупателя. У покупателя тоже есть своя выгода. Он стремится приобрести товар, или набор товаров и услуг, с наибольшей полезностью, хотя такое, естественно, случается не всегда. У него есть и вопросы, на которые он должен удачно ответить:

- Что именно покупать в данный момент времени?
- Каково качество товара? За более высокое качество товара, понятно, надо и платить больше. Но англичане говорят: «Мы не такие богатые, чтобы покупать дешевые вещи».

Репозиторий ВГУ

- В каком количестве покупать, например, сахара, муки, хлеба?
- Сколько стоит продукция, например, спортивная форма, мяч?
- Хватит ли на желанный товар денег или придется подождать еще?

Вопросов у продавца и у покупателя, видим, немало. Хорошо еще, если желания совпадают с возможностями, но, к сожалению, так ведь бывает не всегда. Хочется, например, купить видеомагнитофон и персональный компьютер, а денег хватает только на микрокалькулятор и кроссовки. Рынок расставляет всех покупателей по покупательской способности. Он выставляет и строгую оценку результатам труда производителей. Именно рынок заставляет продавца либо плакать, либо торжествовать победу.

3.1.2. Предпосылки рыночной экономики

Рыночная экономика, а, следовательно, и рынок, существуют при определенных предпосылках.

Первой такой предпосылкой является *разделение труда* между людьми, фирмами, отраслями, а то и целыми государствами. Без него обмен становится бессмысленной операцией. В самом деле, вообразите на мгновение, что вам «любое дело по плечу», т.е. вы способны произвести любую продукцию, какую только пожелаете. Однако это просто невозможно. Разделение труда позволяет увеличивать количество продукции, улучшать ее качество, добиваться разнообразия. Для иллюстрации преимущества разделения труда обратимся к примеру, приведенному А. Смитом в книге «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776), где он описывает характер труда рабочих булавочной фабрики:

«Один человек выдергивает проволоку, другой ее выпрямляет, третий режет, четвертый заостряет, пятый размалывает верхушку, чтобы можно было надеть на нее головку; приготовление головки требует двух или трех разных операций; отдельно — надевание; отдельно — побелка; и даже завернуть ее в бумагу — тоже особая специальность.

Я видел маленькую фабрику такого типа, на которой работало только десять человек, некоторые из них производили по две-три разные операции. Но хотя они были бедны и поэтому не слишком хорошо обеспечены нужными машинами, они могли при старании производить около 12 фунтов булавок в день. Фунт — это четыре тысячи среднего размера булавок. Следовательно, десять человек могли сделать до 48 тысяч булавок в день. Если бы все они работали по отдельности и независимо друг от друга... они бы не сделали и двадцати, а кто-нибудь сам по себе не смог бы сделать и одной» [36, с. 21-22]. Легко определить, что выход продукции на фабрике, где рабочие специализируются на определенных операциях, в 240 раз выше.

Под рынком часто подразумевают и маленький магазин, и супермаркет... На первый взгляд кажется, что это место встречи продавцов и покупателей. Но не все так просто. Есть такое популярное выражение: «Зри в корень». В учебниках по экономике приводится множество определений рынка: система экономических отношений по поводу обмена результатами производства; меха-

Репозиторий ВГУ

низм взаимодействия покупателей с продавцами; система отношений в связи с куплей-продажей... И каждый автор по-своему прав. В любом случае ясно, что это понятие, как минимум, характеризует сферу обмена, а как максимум — не только обмен, но и производство и потребление. Однако не будем сейчас стремиться дать единственно правильное определение.

Разделение труда существует и в семье: кто-то стирает белье, кто-то готовит еду, кто-то выносит мусор. Разделение труда может происходить по разным признакам. Оно возможно *по профессии*: одни становятся инженерами, вторые — учителями, третьи — врачами. Различают и *отраслевое разделение* труда. Фирмы могут специализироваться, например, на производстве обуви и входить в обувную отрасль промышленности.

Выбор места в разделении труда для фирмы, а то и для государства, зависит от многих факторов. К их числу относятся природно-климатические условия, наличие полезных ископаемых, величина территории государства, численность населения и уровень его образования и профессиональной подготовки, географическое положение, научно-технический потенциал, национальные особенности. Так, природно-климатические условия Беларуси не позволяют специализироваться ей на производстве мандаринов и бананов, а скромные запасы нефти не удовлетворяют даже внутренние потребности. Вместе с тем преимуществами Беларуси являются ее географическое положение, высокий уровень образования и профессиональной подготовки работников.

Разделение труда выступает *необходимой предпосылкой* существования рыночной экономики, но недостаточной. История развития человеческого общества дает нам немало примеров государств с развитым разделением труда, но, тем не менее, с нерыночной экономикой. Да и в семье ведь существует разделение труда, но отсутствует обмен результатами труда, как на рынке. Можно представить себе и народное хозяйство страны в виде гигантской фабрики, продукция которой распределяется централизованно, без отношений обмена.

Второй предпосылкой существования рыночной экономики выступает *экономическое обособление производителей* друг от друга. Оно предполагает многообразие форм собственности и хозяйствования. Про собственность и ее разнообразие уже было сказано достаточно. Здесь же заметим, что различные типы и формы собственности обосабливают производителей товара, а рынок выступает связующим звеном между ними.

Третья предпосылка рыночной экономики — *свобода выбора для производителей, продавцов и покупателей*. Так, производители сами отвечают на вопросы, как, что и каким способом производить, а продавцы — что продавать, в каком количестве и для кого. Покупатели озабочены, тем, что покупать, в каком количестве, по какой цене. Названы, естественно, не все вопросы.

Экономическая обособленность и свобода выбора порождают важнейший элемент рыночной экономики — конкуренцию. Ее роль трудно переоценить. Можно сказать, что конкуренция — «живая вода» рыночной экономики. Само существование рыночной экономики без конкуренции невозможно так же, как нельзя научиться плавать без воды. Что же такое конкуренция?

Репозиторий ВГУ

3.2. СОВЕРШЕННАЯ И НЕСОВЕРШЕНАЯ КОНКУРЕНЦИЯ

Слово «конкуренция» в переводе с латинского означает столкновение, состязание. Можно дать ей и более широкое определение. ***Конкуренция*** *— это соперничество между производителями, продавцами и покупателями за лучшие условия производства, реализации и приобретения ресурсов и результатов производства с целью достижения максимальной экономической выгоды.*

Конкуренция для экономики — то же самое, что соревнование для спортсменов. На что рассчитывает спортсмен, участвуя в многочисленных соревнованиях? С одной стороны, он раскрывает себя как личность, забивая голы, прыгая в высоту, пробегая стометровку с быстротой молнии. С другой — спортсмен нуждается и в моральном и материальном вознаграждении, компенсирующем его физические и интеллектуальные усилия. Какую выгоду надеются получить продавцы и покупатели? Первые, реализуя товары, стремятся к максимуму дохода. Не будем сбрасывать со счетов и моральное удовлетворение. Однако конкуренция для продавца — не только пряник, но и кнут. Оба этих стимула заставляют товаропроизводителей снижать затраты на производство и реализацию. Кроме того, конкуренция побуждает улучшать качество продукции и постоянно увеличивать разнообразие предлагаемых на рынке товаров и услуг. Покупателю рынок предоставляет широкий выбор обуви, одежды, продовольствия... Он быстро определяет, какие фирмы производят продукцию высокого качества, а какие нет. В данном случае речь идет о конкуренции добросовестной, направленной на удовлетворение потребностей покупателей.

Конкуренция играет и важную социальную роль, обеспечивая свободу выбора для покупателей и поощряя предприимчивость граждан. Различают совершенную и несовершенную формы конкуренции.

3.2.1. Совершенная конкуренция и ее признаки

Описывая достоинства конкуренции, мы имели в виду идеальную, или совершенную конкуренцию. Но что она собой представляет?

Понятие «совершенная конкуренция» в экономической науке играет особую роль. Конкуренция считается *совершенной,* если ей присущи следующие основные признаки:

1. *На рынке много продавцов и покупателей определенного товара*, и при этом каждый из них продает или покупает небольшую долю общего объема товаров. Отдельный продавец или покупатель не способен повлиять на цену товара. Так, если на рынке 10 тыс. фермеров продают 1 млн. т картофеля и один из них сократит производство на 10 т или вообще перестанет его выращивать, то на рынке это практически останется незамеченным. То же самое можно сказать и о покупателях, если их много, а объемы покупок каждого невелики. Отсюда следует важный вывод: выходя на рынок совершенной конкуренции, производитель приспосабливается к уже сложившейся там ситуации. Он может предложить столько товара, сколько хочет, но по цене, не выше сложившейся на рынке.

Репозиторий ВГУ

2. *Товар должен быть совершенно однородный* с точки зрения покупателей. Это простое, казалось бы, условие весьма редко выполняется на практике. Даже абсолютно идентичные товары могут быть неоднородными для покупателей в силу таких обстоятельств, как:

• географическое положение места продажи, например, сравните магазин в вашем доме с магазином, до которого полчаса езды;

• условия обслуживания, например, какой-то магазин вам нравится потому, что там к вам лучше относятся продавцы;

• реклама и упаковка, например, в косметической отрасли промышленности зачастую одинаковые по химическому составу вещества продаются под разными названиями и по разным ценам.

3. *Отсутствуют барьеры для вступления в отрасль нового производителя и возможности свободного выхода из отрасли.* В действительности же существуют различные барьеры:

• исключительное право заниматься данным видом деятельности, например, производить алкогольные напитки и табак. Назовем и такие юридические барьеры, как лицензирование экспорта, государственная регистрация видов деятельности;

• экономическое преимущество крупного производства. Есть отрасли народного хозяйства, где затраты существенно снижаются с увеличением масштабов производства или малое производство просто невозможно. В этом случае требуются большие затраты капитала на развитие производства. Не так просто организовать, например, если это возможно вообще, совершенную конкуренцию среди производителей космических кораблей;

• производство данного товара может быть защищено патентом;

• доступ к материальным ресурсам может быть закрыт в силу отсутствия их на свободном рынке. В этом случае возможны покупки по спекулятивным ценам, но такие сделки ставят производителей в разное положение по затратам на производство;

• зачастую таким барьером может стать и реклама, поскольку затраты на нее очень велики, например, в табачной отрасли и шоу-бизнесе.

Можно приводить и другие примеры барьеров, но все они, как правило, бывают двух типов: юридические и экономические. Первые часто непреодолимы, поскольку связаны с уголовным наказанием. Вторые не отличаются по отраслям и могут быть оценены.

4. *Полная информированность всех участников рынка о ценах и товарах*. Вспомните свое поведение на рынке, когда вы собираетесь приобрести какой-либо товар. Вы совершаете по рынку не один «круг», изучая экономическую информацию о нужной продукции.

5. *Независимость фирм в принятии решений*: ни одна из них не ограничивает конкуренцию путем сговора.

6. *Абсолютная мобильность материальных, трудовых и финансовых ресурсов.*

Репозиторий ВГУ

7. Предполагается также, что *поведение продавцов и покупателей на рынке является экономически рациональным.* Это значит, что каждый из них реализует свои экономические интересы. Покупатель стремится к своей выгоде: купить нужную продукцию по наименьшей цене. Продавец же добивается наибольшей выручки.

На рынке совершенной конкуренции достигает своих целей наибольшее количество, как продавцов, так и покупателей. Такая конкуренция является экономическим идеалом, к которому стремятся, но которого не достигают. Хотя в некоторых случаях, например, в сельском хозяйстве и на фондовых биржах в наиболее развитых странах ситуация близка к совершенной конкуренции. Так, на американской бирже ценных бумаг в Нью-Йорке количество покупателей и продавцов акций и облигаций таково, что ни один человек или группа людей не контролирует рынок. Отдельно ценные бумаги каждой из фирм полностью идентичны и взаимозаменяемы. Все сделки регистрируются, и информация о них доступна широкой публике. Сделки купли-продажи совершаются по желанию участвующих сторон. Кроме того, выводы, полученные при анализе совершенной конкуренции, позволят нам понять и несовершенную конкуренцию, которая, к сожалению, преобладает.

3.2.2. Несовершенная конкуренция: рынки продавцов и покупателей

Конкуренция на рынке считается *несовершенной,* если очевидным является преимущество, либо продавцов, либо покупателей. Соответственно этому выделяют рынки продавца и покупателя.

На рынках продавца фирма-поставщик продукции способна повлиять на рыночную цену в сторону повышения. Различают рынки монополии, олигополии и монополистической конкуренции.

Монополист — это один продавец на рынке. Чистый монополист представляет на рынке всю отрасль. В Беларуси, если не учитывать ввоз продукции из других государств, монополистами являются Минский тракторный, Бобруйский шинный, Брестский электроламповый заводы и Минский завод холодильников «Атлант». Есть монополисты и в небольших городах и поселках, например, хлебозаводы, молочные комбинаты, автопарки и т.п.

Монополисты могут быть, как естественными, так и искусственными. Какая разница между ними? Монополист считается *естественным*, если именно в условиях монополии обеспечивается минимум затрачиваемых ресурсов на производство и реализацию продукции. В г. Витебске, например, естественным монополистом на электрическом транспорте является «Трамвайно-троллейбусное управление» (ТТУ). Создавать ему конкурента просто бессмысленно. Другими примерами таких монополистов являются «Водоканал», «Витебскэнерго». Монополия может создаваться и в результате сговора с целью установления монопольно высокой цены и получения монопольно высокой прибыли. Это и есть *искусственная* монополия. С такими монополистами государство и должно бороться.

Репозиторий ВГУ

В современных условиях монополией может быть и продукт интеллектуального труда, например, *патент*. Он стимулирует интеллектуальную активность человека, дает изобретателю исключительное право на использование нового товара или новой идеи в течение многих лет. Правительство обеспечивает авторам оригинальных произведений *авторское право* — исключительное право продавать или тиражировать свои произведения. Авторское право действительно на протяжении жизни автора и в течение значительного периода после его смерти. Другим примером монополии на результаты интеллектуального труда являются *товарные знаки*. Они могут выступать в форме специальных рисунков, названий или символов, обеспеченных юридической защитой. И конкурентам запрещено использовать зарегистрированные товарные знаки, так как потребитель может смешать оригинал с фальсификатом.

Олигополия предполагает существование на рынке нескольких продавцов. Ее наиболее существенными признаками являются: небольшое количество крупных фирм, контролирующих производство и сбыт основной продукции в отрасли, и наличие барьеров для вступления в отрасль новых конкурентов.

Различают однородную и дифференцированную олигополии. Однородная имеет место в тех отраслях, где производится стандартизированная продукция, например, сталь, цемент, сахар, кофе. Дифференцированная же олигополия предполагает производство дифференцированной продукции одинакового назначения, например, автомобили различных марок, станки и оборудование, сигареты, самолеты.

Конкуренция считается *монополистической,* если на рынке большое количество продавцов предлагает покупателям дифференцированную продукцию. Так, существует множество производителей лезвий для бритья, зубной пасты, стирального порошка. Однако продукция разных фирм отличается друг от друга по каким-либо признакам. Например, есть бритвы с одним лезвием и с двумя. Кроме того, фирмы могут предлагать покупателям продукцию более высокого качества, оказывать различные услуги, предоставлять гарантии.

Показывать свою экономическую силу могут не только продавцы, но и покупатели. Они могут повлиять на цены в сторону понижения. В этом случае покупатель получает дополнительную экономическую выгоду. Рынки с преимуществом покупателя называются **рынками покупателя.**

Рынки покупателя тоже бывают разные. Выделяют рынки монопсонии, дуопсонии и олигопсонии.

Монопсония предполагает существование такого рынка, на котором на несколько производителей-продавцов приходится один покупатель. Под *дуопсонией* подразумевается такая ситуация на рынке, когда какой-то вид продукции закупается двумя покупателями. На рынке *олигопсонии* на множество продавцов приходится несколько покупателей.

Конкуренция может быть несовершенной не только по тем признакам, которые уже были рассмотрены. Выделяют и *недобросовестную конкуренцию,* под которой подразумевают:

Репозиторий ВГУ

а) ложные утверждения, способные дискредитировать предприятие, товары, работы, услуги или предпринимательскую деятельность конкурента;

б) указания или утверждения, способные ввести в заблуждение относительно характера, свойств, пригодности к применению или количества товаров, работ, услуг конкурента и т.д.

3.3. ТОВАР И ЕГО СВОЙСТВА. ВИДЫ ТОВАРОВ

Главным субъектом рыночного производства капиталистического типа является предприниматель. Именно ему принадлежит идея создания какого-либо продукта для продажи с целью получения прибыли. Для этого он приобретает соответствующие ресурсы, соединяет их в процессе производства и полученный результат пытается превратить в товар. Но что такое товар? И каковы его свойства?

Товар и его свойства. В политико-экономическом бестселлере под названием «Капитал», характеризуя капитализм, великий мыслитель К. Маркс писал: «Богатство обществ, в которых господствует капиталистический способ производства, выступает как «огромное скопление товаров», а отдельный товар — как элементарная ячейка этого богатства» [20, с. 43].

Первое же определение товара, которое приходит на ум, такое: это все то, что покупается или продается. Часто в экономической литературе дается такое определение товара — *это продукт труда, предназначенный для продажи или обмена.* В связи с этим возникает вопрос: все ли вещи, созданные трудом человеком для продажи, становятся товарами? Ведь есть продукция, которая не находит сбыта и только занимает место на складах предприятий? Это могут быть холодильники, телевизоры, мебель, одежда, обувь. Поэтому постараемся ответить на такой вопрос, какими свойствами должна обладать какой-либо продукт производительного труда человека для того, чтобы превратиться в товар?

Первое свойство товара совершенно очевидно. Каждый человек стремится приобрести полезную для него продукцию. Бесполезная же вещь товаром не станет, и неважно, что кто-то производил ее для обмена или для продажи. Но если произведенная продукция не превращается в товар, то это может означать только одно: вложенный в нее труд был затрачен напрасно и, следовательно, нет никаких оснований тем, кто ее производил, начислять и заработную плату. Для каждого предприятия должен стать правилом принцип: *производить только то, что покупается.* Возьмем себе это на заметку. Итак, первое свойство товара — *полезность,* или *потребительная стоимость,* — это его свойство удовлетворять потребность общества или отдельного человека. Полезность вещей может быть разной. Ручка нужна для того, чтобы писать, молоток — забивать гвозди. Полезность одинаковых вещей тоже может отличаться, но об этом будет сказано чуть позже.

Вместе с тем не всякая и полезная вещь является товаром, например, вряд ли кто сомневается в полезности воздуха для жизни людей. И, тем не менее, если он используется для дыхания, то товаром не является. Что отличает его, на-

Репозиторий БГУ

пример, от видеомагнитофона? Он дан нам природой, а не произведен человеком.

Вторым свойством товара является *стоимость,* или затраты ресурсов на производство и реализацию продукции. Различают два вида стоимости: индивидуальную и отраслевую. Индивидуальная — это затраты отдельного производителя, а отраслевая — средние затраты всех предприятий, производящих одинаковую продукцию.

Для превращения продукции в товар, оказывается, двух названных свойств — полезности и стоимости — тоже недостаточно. В домашнем хозяйстве, например, пекут для себя пироги, варят борщ, но трудно назвать все это товарами, хотя продукция и полезная. Надо еще, чтобы, во-первых, был ее продавец, а во-вторых, обязательно нашелся бы и ее покупатель.

Третьим свойством товара является меновая стоимость, или рыночная цена. ***Меновая стоимость*** *— это свойство товара обмениваться на другие товары в определенных количественных пропорциях*. Под ***рыночной ценой*** *будем подразумевать количество денег, за которое покупатель приобретает продукцию.*

Таким образом, нам становится ясно, продукция становится товаром тогда и только тогда, когда продавец получает за нее от покупателя определенное количество денег либо другой товар. Однако, заметим, что исключения бывают и в этой ситуации, например, некоторые виды продукции не становятся товарами и при этом условии. Для холодильников, например, устанавливается гарантийный срок. И не исключено, что по вине производителя он так и не заработает. В этом случае покупатель вправе вернуть холодильник продавцу, а тот, в свою очередь, должен вернуть деньги за холодильник, оплатить нанесенный ущерб и упущенную экономическую выгоду.

В рыночной экономике цена товара со стоимостью может и не совпадать. Так, если пара туфель обошлась продавцу в 100 рублей, включая затраты и доход, а покупатель согласен купить ее за 80 рублей, то в данный момент времени это и есть цена одной пары туфель. На это вы можете возразить тем, что в таком случае продавец может потерпеть убытки, но тогда, как говорится, «неудачник плачет». Пусть подумает о том, как снизить затраты на производство и реализацию продукции.

Теперь у нас уже вполне достаточно информации для того, чтобы дать более полное определение товара. ***Товар*** *— это продукт труда, удовлетворяющий потребности покупателя и поступающий к нему посредством купли или обмена.*

Виды товаров. В настоящее время в мире насчитываются десятки миллионов наименований товарной продукции. Товары отличаются по разным признакам: цене, качеству, назначению, полезности... В зависимости от критерия оценки, по которому сравниваются товары, можно выделить различные классификации их видов.

По способу существования все товары подразделяются на *материальные* и *нематериальные*. Материальные товары существуют физически, их можно

Репозиторий ВГУ

накапливать, перемещать, хранить. К ним относятся, например, станки, книги. Нематериальные товары часто называют *услугами.* Они, как и всякий товар, обладают полезностью, стоимостью, определенным качеством и, следовательно, могут обладать и ценой. Однако их невозможно ощутить физически, накопить, перемещать. К ним относятся услуги, например, транспорта, культуры. Возьмем для иллюстрации спектакль в театре. Его потребление посетителями заканчивается сразу после того, как актеры перестают играть. Материальный же холодильник, переходя из рук продавца к покупателю, продолжает существовать длительный период времени.

По сфере использования выделяются товары производственного назначения, или средства производства, и непроизводственного назначения, или предметы потребления. Предметы потребления, в свою очередь, подразделяются на предметы первой необходимости, массового спроса, роскоши.

К *предметам потребления первой необходимости* относятся такие товары, отсутствие которых ухудшает здоровье человека, а то и угрожает существованию его (например, хлеб, соль, лекарства). *Предметами потребления массового спроса* являются товары, которые пользуются спросом, но без них человек может и обойтись, например, детективная литература, услуги кинотеатров. *Предметами роскоши*, например, считаются драгоценности, антиквариат.

По субъекту использования выделяются товары индивидуального, совместного, смешанного и общественного использования. Товары *индивидуального использования* — это такие товары, использование которых отдельным индивидом исключает их использование другими (например, продукты, одежда, обувь). В самом деле, один и тот же костюм сразу на двоих не оденешь. К товарам *совместного использования* относятся, например, услуги торговли, общественного транспорта, некоторые спортивные сооружения (футбольные поля, баскетбольные площадки). Товарами *смешанного использования* могут пользоваться как один, так и несколько человек. К ним, например, относятся холодильник, квартира.

Но есть товары, которыми пользуется население всей страны, например, услуги национальной обороны, мероприятия по охране окружающей среды. Их называют *общественными товарами*.

По сроку использования выделяются товары длительного и краткосрочного использования. К числу первых, например, относятся дома, автомобили; к числу вторых — продукты, обувь.

Различают также *сопряженные друг с другом товары*. Среди них выделяют дополняющие и заменяющие друг друга виды продукции. К первым, например, принадлежат автомобили и бензин, а ко вторым — чай и кофе.

По степени готовности и конечному использованию продукция разделяется на конечную продукцию и промежуточную. К конечной продукции, например, относят книги, мебель, а к промежуточной — хлопок, металл.

Репозиторий ВГУ

3.4. ДЕНЬГИ, ИХ ФУНКЦИИ И ВИДЫ

Деньги сопровождают рыночные отношения с момента их возникновения. Сами же они существуют лишь постольку, поскольку представляют товары. Если вы, вдруг, как Робинзон Крузо из романа знаменитого английского писателя Даниеля Дефо, окажетесь на необитаемом острове, то самым бесполезным предметом для вас окажутся, скорее всего, именно деньги. Не так ли?

Совершенствование отношений обмена товарами вызывает появление и соответствующей формы денег. Как же они возникли и менялись с течением времени?

3.4.1. Эволюция обмена и возникновение денег

Самое простое определение *денег* следующее: это все то, за что можно приобрести нужный товар. В качестве самостоятельного товара деньги появились не сразу, а на определенной стадии развития обмена товаров.

История развития обмена насчитывает четыре его основные формы: простая, или случайная; полная, или развернутая; всеобщая; денежная. Рассмотрим их более подробно.

На ранней стадии развития человеческого общества, когда еще не было общественного разделения труда, обмен носил *случайный* характер. Один товар обменивался на другой, например, оленья туша на 100 угрей ($Т_1 = Т_2$). Сделки такого рода, если выражаться современным языком, называются *бартерными.*

В результате первого крупного общественного разделения труда — отделения скотоводства от земледелия — обмен приобретает регулярный характер и возникает *полная, или развернутая, форма обмена*. Обмен в ней происходил по формуле $\boldsymbol{T_1 = T_2 = T_3 = ... T_n}$.

Один из путешественников по тропической Африке иллюстрирует ее, описывая случай, который с ним произошел в середине XIX века: «Забавно было видеть, как мне пришлось платить наемную плату за лодку в Кавеле на берегу Танганайки. Агент Саида требовал уплаты слоновой костью, которой, однако, у меня не было; тогда я узнал, что Магомет Ибн-Салиб располагал слоновой костью и желал иметь сукно; однако это известие принесло мне еще немного пользы, пока, наконец, я не услышал, что Магомет Ибн-Гариб имел сукно и желал иметь проволоку. Эта последняя, к счастью у меня была, и таким образом я дал Магомету Ибн-Гарибу требуемое количество проволоки, он передал Магомету Ибн-Салибу сукно, а этот последний дал агентам Саида требуемую слоновую кость, только тогда я получил от последнего право воспользоваться лодкой». Обмен, производимый по этой формуле, крайне сложный, предполагающий множество вариантов.

Дальнейшее развитие общественного разделения труда в период разложения первобытнообщинного строя привело к тому, что постепенно роль посредника в отношениях «продавец — покупатель» закрепилась за тем товаром, который участвует в обмене довольно часто. Вследствие этого полная форма обмена сменяется *всеобщей*. Обмен по этой формуле, например, происходил следующим образом:

Репозиторий ВГУ

1 топор =
5 мешков зерна =
3 кувшина =
2 грамма золота =
10 метров холста = } 1 овца

Обмен товаров в данном случае ускоряется и упрощается. Объясняется это тем, что на какой-то территории или ее части выделяется товар-эквивалент в роли измерителя меновой стоимости. И сам обмен состоит, как правило, из двух стадий: 1) обмена своего товара на товар-эквивалент; 2) обмена товара-эквивалента на нужный товар.

Роль товара-эквивалента играли разные товары — рыба, соль, ракушки. Латинское слово «пекуния» (деньги) происходит от слова «пекус» (скот). Санскритское слово «рупия» лежит в основе современной денежной единицы Индии. В Беларуси это были шкурки куниц (куны).

Наряду с упомянутыми достоинствами у всеобщей формы обмена выявились и существенные недостатки. Чем, например, неудобны овцы в качестве товара-эквивалента? Они неоднородны (овца могла быть больше или меньше), неделимы (половина овцы переставала быть товаром-эквивалентом и превращалась в товар — мясо), плохо сохранялись (пока перегоняли стадо к покупателю, овцы отощают, их надо кормить), занимают большой объем пространства, много весят, имеют небольшую меновую стоимость. Поэтому постепенно из массы товаров выделился наиболее удобный товар-посредник, который и получил название денег, а форма обмена стала *денежной*.

Формула денежной формы обмена имеет следующий вид:

$$\boldsymbol{T_1 = Д = T_2}, \qquad (3.1)$$

где Д — деньги, а T_1, T_2 — количество первого и второго обмениваемых товаров.

Со временем в роли денег стали выступать благородные металлы: золото и серебро. В чем состоят их преимущества по сравнению с другими товарами? Они представляют собой однородный материал, легко делимый, хорошо сохраняемый, обладающий малым объемом и массой при большой стоимости, так как на добычу одного грамма золота затрачивалось много труда.

Первыми монетами на территории Беларуси были динарии (I—III века). В Полоцком княжестве (IX век) в расчетах в основном использовались монеты из серебра — дирхемы. В годы налетов крестоносцев и татаро-монгольской орды отлаженные экономические связи были разорваны. Наступил так называемый безмонетный период. Средством расчетов стали служить гривны — серебряные и золотые слитки 100 — 200 граммов. В 1564 году Вилейский монетный двор стал выпускать талеры. Это была крупная серебряная монета массой около 30 граммов. Выпуск талеров продолжался и в федеративной Речи Посполитой (1569 год — объединение Великого княжества Литовского и Польского королевства). В Вильне чеканились также «шестигрошевики», солиды, дукаты.

Репозиторий ВГУ

Теперь можно уже дать и полное определение ***денег*** *— это абсолютно ликвидный товар-эквивалент, предназначенный для обмена на другие товары.* Непонятно, что такое ликвидность товара? Это его способность к обмену.

3.4.2. Виды денег

Видов денег насчитывается достаточно много, но, несмотря на это, их можно объединить в две группы: наличные деньги и безналичные.

К *наличным деньгам* относятся монеты и бумажные деньги. Деньги-монеты — это классические деньги, представляющие собой особый товар-эквивалент. В России и в начале XX века чеканились монеты номиналом в 5, 10 и 15 рублей. Последняя монета называлась *империалом.* Выпускался также и полуимпериал номиналом в 7 рублей 50 копеек. В 1923 году в СССР был выпущен червонец, который помог справиться с затяжным ростом цен.

Постепенно монеты стали вытесняться бумажными деньгами. Причин этому было и есть, как минимум, три.

Во-первых, производство товаров росло и растет в современных условиях намного быстрее добычи золота, и последнего стало для обслуживания сферы обращения просто не хватать.

Во-вторых, золотые монеты в процессе обращения изнашивались и теряли в массе.

В-третьих, часть золота шла и идет в настоящее время, на изготовление ювелирных изделий и промышленной продукции.

Бумажные деньги впервые появились в Китае еще в IX веке. О них упоминал известный венецианский путешественник Марко Поло, посетивший Пекин в 1286 году. В европейских странах они появились в XVIII столетии, а в России — в 1796 году при Екатерине II для покрытия расходов на войну с Турцией. В настоящее же время они функционируют во всех странах земного шара.

Что такое *бумажные деньги?* Это установленное государством платежное средство. В современных условиях между стоимостью золота и бумажными деньгами утрачена как прямая, так и опосредованная зависимость. Однако ценность золота как товара растет с каждым годом. Поэтому чем больше золота в резерве у государства, тем лучше.

Все виды денег объединяют такие свойства, как приемлемость, законность использования в качестве платежного средства и относительная редкость. *Приемлемость денег* означает, что люди берут деньги в обмен на реальные блага. Она поддерживается готовностью государства принимать их к уплате налогов и других обязательств по отношению к нему. Ценность денег определяется их *редкостью.* В самом деле, если вы выпуск бумажных денег был неограниченным, то они стали бы бесплатным благом. Редкость денег поддерживается государством, сохраняющим за собой монополию выпуска (эмиссии) денег и контроль за денежным обращением.

Экономическая практика показала, что для нормального обращения товаров одних наличных денег недостаточно. Можно себе представить, какие возникли бы трудности, если бы все покупки совершались только с помощью наличных денег. Резко возросли бы издержки, связанные с их транспортировкой и хранением, замедлился бы обмен товаров. Кроме того, нет и необходимости во

Репозиторий ВГУ

всех сделках использовать наличные деньги. Поэтому наряду с наличными деньгами все шире используются так называемые *безналичные деньги.*

Безналичные деньги можно разделить на следующие группы:

- деньги на депозитах (вкладах) до востребования в рублях;
- деньги на срочных депозитах в рублях;
- деньги на специальных депозитах в рублях, например, на пенсионных, детских и т.д.;
- деньги на депозитах в иностранной валюте.

3.4.3. Деньги и научно-технический прогресс

Использование достижений НТП привело к появлению так называемых *пластиковых денег.* Среди них широкое распространение получили кредитные и дебетовые карточки.

Самым популярным видом пластиковых денег является *кредитная карточка* — именной платежно-расчетный документ, с помощью которого осуществляется заимствование денег или оплата приобретаемых товаров и услуг. Кредитные карточки выпускаются банками, промышленными и торговыми предприятиями, широко используются для предоставления потребительского кредита, поскольку практически не требуют времени для оформления покупки в долг. Кредитная карточка имеет вид пластиковой карточки в форме пластины с указанием имени владельца, присвоенного ему номера, или шифра, образца подписи, срока действия и т.п.

В действительности пластиковые деньги не принадлежат ни к одному из названных видов денег. В отличие от наличных денег, банковских депозитов и других форм денег, пластиковые карточки не могут использоваться в качестве средства накопления стоимости. Они, по сути, являются документами, которые облегчают их владельцам процесс получения ссуды. Когда вы приходите в магазин, предъявляете кредитную карточку и уходите с каким-либо товаром, вы еще не оплатили свою покупку. Вы сделали не что иное, как взяли ссуду банка, эмитировавшего вашу карточку. Одновременно с этим вы отдали банку распоряжение перечислить полученные вами взаймы средства на счет магазина, что банк и сделает несколько позднее, предоставив магазину чек либо кредитуя его на указанную сумму. Это и будет платой за товар. Спустя некоторое время вы посылаете в банк деньги, чтобы покрыть разницу счета, на который вам предоставлена карточка.

В настоящее время все большее распространение получает такая форма пластиковых денег, как *дебетовая карточка.* Внешне она выглядит аналогично кредитной карточке, но принцип действия ее иной. Предъявляя свою дебетовую карточку продавцу, вы отдаете своему банку приказ непосредственно перечислить деньги с вашего банковского счета на счет в магазине. Если магазин связан с банком системой специальной компьютерной связи, то перевод может быть осуществлен немедленно. Если на вашем счете в этот момент отсутствуют деньги, то вы лишаетесь возможности использовать свою дебетовую карточку.

Таким образам, дебетовые карточки по существу похожи на чековые книжки, однако их действие является более оперативным. Не надо было быть большим пророком, чтобы предсказать им большое будущее.

Репозиторий ВГУ

3.4.4. Функции денег

Сущность денег раскрывается в их функциях. В развитой товарной экономике деньги выполняют функции меры стоимости, средства обращения и накопления, платежа и мировых денег.

Мера стоимости — это денежная единица, используемая для измерения и сравнения стоимости товаров и услуг. Функция меры стоимости является исходной. Суть ее состоит в том, что деньги выражают стоимость всех других товаров. В этой функции деньги выступают как мысленно представляемые, идеальные деньги. Для выражения меры стоимости товара не обязательно иметь наличные деньги. Товар можно мысленно приравнять к деньгам еще до обмена. Подобно тому, как расстояние измеряется в километрах, а масса — в килограммах, цена измеряется в денежных единицах, например, в долларах, евро, рублях, иенах. Рыночная стоимость товара, выраженная в деньгах, и составляет его *цену*.

Деньги выступают *как средство обращения* при покупке товаров и услуг. Для реализации этой функции используются монеты, бумажные деньги, чековые депозиты.

Деньги как средство накопления выступают в том случае, когда товарное обращение в силу различных причин прерывается вслед за первым актом по формуле $Т_1 = Д$, т.е. если за продажей товара не следует покупка, совершаемая по формуле $Д = Т_2$. Деньги перестают обращаться и уходят при этом в накопление. Это может происходить при уменьшении объемов производства и обращения товаров, при понижении спроса. С ростом потребностей рынка в деньгах часть их, находящаяся в форме накопления, поступает в обращение. Функцию средства накопления выполняют монеты, бумажные деньги и бесчековые срочные вклады.

Функцию *отложенного платежа* деньги выполняют в тех случаях, когда товары продаются в кредит, т.е. в долг. Необходимость отсрочки платежа может быть продиктована многими обстоятельствами. Например, могут не совпадать продолжительность периодов производства и обращения товаров, учтем также сезонный характер производства сельскохозяйственной продукции и т.д. Предположим, что на рынке есть трактор, в котором нуждается фермер, но расплатиться он сможет только тогда, когда реализует свою продукцию. Что делать? Фермер в обмен на трактор может передать его продавцу *вексель*, по которому обязуется уплатить указанную сумму в назначенный срок и с процентом. В обмен на частные векселя банки выпускают свои векселя, называемые *банкнотами*.

Деньги выполняют функцию средства платежа не только при оплате купленных товаров, но и при уплате налогов, квартирной платы, при получении заработной платы. Эту функцию выполняют и кредитные карточки.

Деньги выполняют функцию *мировых денег*, когда обслуживают международную торговлю. Длительное время эту функцию выполняло золото. Теперь для этой цели используется валюта самых развитых стран мира, например доллары, иены, евро. Такая валюта, которая свободно обменивается на денежные единицы других стран, называется *свободно конвертируемой (СКВ)*. Страны, валюта которых относится к СКВ, извлекают из этого обстоятельства большую

Репозиторий ВГУ

выгоду, так как ее эмиссия превращается в устойчивый источник дохода государства. При этом формируются соответствующие валютные зоны. В итоге функцию мировых денег выполняют так называемые *резервные валюты* — официальные запасы иностранной валюты, предназначенные для внешнеэкономических и внутренних операций.

3.4.5. Человек для денег или деньги для человека?

Вопрос в заголовке и прост, и сложен одновременно. С одной стороны, деньги — олицетворение национального богатства, величайшее изобретение человечества. Они обладают созидательной силой, помогают сооружать города, строить железные дороги, производить космические корабли. Деньги нужны для выплаты заработной платы, пенсий, пособий, уплаты налогов. Количество денег является стимулом к производительному труду. Страшно даже представить себе все последствия внезапного исчезновения денег. Но... у всякой медали есть две стороны: лицевая и оборотная. Так и деньги — это не только благо.

Деньги из добра превращаются во зло, если их накопление становится самоцелью и во имя этого человек не брезгует никакими средствами. Вспомним «Скупого рыцаря» А.С. Пушкина. Рыцарь накопил семь сундуков с золотом, но стремился накопить восемь, девять, десять сундуков.

Однако вряд ли стоит обращаться к прошлым векам за примером негативного влияния денег на человека. Если скупой рыцарь только любуется золотом, то современный киллер из-за денег убивает людей, проститутка торгует телом, кто-то продает наркотики, хотя и знает, что отправляет их потребителей на тот свет. От вопросов раскалывается голова. Вот некоторые из них. Надо ли к человеку относиться с почтением только потому, что у него большая сумма денег? Человек для денег или деньги для человека? Ответ за вами.

ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

Рыночная экономика. Разделение труда. Конкуренция. Совершенная и несовершенная конкуренция. Рынки продавца и покупателя. Монополия, дуополия, олигополия, монополистическая конкуренция. Монопсония, дуопсония, олигопсония. Недобросовестная конкуренция. Товар. Полезность, стоимость, меновая стоимость, цена. Товары индивидуального, совместного и общественного использования. Сопряженные товары. Товары-субституты и комплиментарные товары. Деньги. Наличные и безналичные деньги. Кредитные и дебетовые карточки.

ПРОВЕРИМ СЕБЯ

ОТВЕТИМ НА ВОПРОСЫ

1. Почему монополистическая конкуренция называется монополистической?
2. Чем отличаются рынки продавца и покупателя?
3. Какую конкуренцию называют недобросовестной?
4. Является ли товаром продукция, если она не покупается?
5. К какой форме обмена относится бартер?

ВЫПОЛНИМ ТЕСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ

1. Определите тип конкуренции, который характеризуется следующими признаками:

Репозиторий ВГУ

в отрасли много фирм разных размеров, дифференцированная продукция, сравнительно несложный вход в отрасль, незначительный контроль над ценами, широкое распространение.

2. Определите понятия, выражающие средства производства и предметы потребления:

1. Металл. 2. Батон. 3. Деревообрабатывающий станок. 4. Мука. 5. Сахар. 6. Велосипед. 7. Мясо. 8. Костюм.

3. Назовите понятия, выражающие соответствующие функции денег:

1. Уплата налогов. 2. Покупка товаров. 3. Получение стипендии. 4. Кредитная карточка. 5. Белорусский рубль. 6. Продажа автомобиля. 7. Срочный вклад. 8. Доллар.

РЕШИМ ЗАДАЧУ

Предположим, что два телевизионных предприятия «Горизонт» и «Витязь» производят одинаковую модель телевизора. Стоимость одного телевизора на «Горизонте» 400 руб., а на «Витязе» — 500 руб.

Определите цену одного телевизора, если она совпадает с отраслевой стоимостью, а на «Горизонт» приходится 60% произведенной продукции отрасли.

ВЕСЕЛАЯ СТРАНИЧКА

ЧТО ЛУЧШЕ: СЕЙЧАС ИЛИ ЛЕТ ЧЕРЕЗ 15-20?

Бизнесмен стоял на пирсе и наблюдал за рыбаком. Тот поймал огромного тунца. Бизнесмен поздравил рыбака с удачей и спросил, сколько времени требуется, чтобы поймать такую рыбу.

— Пару часов, не больше, — ответил рыбак.

— Почему же ты не останешься у моря дольше и не поймаешь еще несколько таких рыбок? — удивился бизнесмен.

Одной рыбы достаточно, чтобы моя семья прожила завтрашний день, — ответил тот.

— Но что ты делаешь остальное время дня? — спросил бизнесмен.

— До обеда я сплю, затем иду на пару часов порыбачить, играю с своими детьми, после мы с женой устраиваем себе сиесту, затем я иду в деревеньку прогуляться, пью вечером вино и играю со своими друзьями на гитаре. Вы видите — я наслаждаюсь жизнью, — объяснил рыбак.

— Я — выпускник Гарварда, — и помогу тебе, ты все делаешь не так. Ты должен весь день рыбачить и купить себе большую лодку.

— И что потом? — спросил рыбак.

— Потом ты будешь ловить еще больше рыбы и сможешь купить себе несколько лодок, даже кораблей, и в один прекрасный день у тебя будет целая флотилия. Вместо того, чтобы продавать рыбу посреднику, будешь привозить ее прямо на фабрику и, увеличив прибыль, ты откроешь собственную фирму.

Потом ты оставишь эту богом забытую деревушку и переедешь в большой город и, быть может, однажды сможешь открыть огромный офис и быть там директором.

— И сколько все это займет времени?

— лет 15-20.

— И что потом?

— А потом, — рассмеялся бизнесмен, — наступит самое приятное. Ты сможешь продать свою фирму за несколько миллионов и стать очень богатым.

— Ты сможешь перестать работать, переедешь в маленькую деревушку на побережье, будешь спать до обеда, немного рыбачить, играть с детьми, устраивать сиесту с женой, прогуливаться по деревне, пить вино по вечерам и играть со своими друзьями на гитаре…

— А сейчас, что я делаю? — сказал рыбак.

Репозиторий БГУ

ТЕМА 4. ЗАКОНЫ И ГРАНИЦЫ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Одной из главных задач любой науки, в том числе и экономической, является выяснение сути законов изучаемого явления. Поведение покупателей и продавцов на рынке описывается при помощи таких ключевых понятий, как спрос и предложение. Иногда экономисты шутят: «Научите попугая говорить «спрос» и «предложение» — и перед вами экономист».

Что же такое спрос и что такое предложение? По каким законам они развиваются?

4.1. СПРОС И ЗАКОН СПРОСА

На рынке, как мы с вами уже знаем, люди, главным образом, играют две роли: продавцов и покупателей. Одни товар спрашивают, а другие его предлагают. Посмотрим на рынок сначала глазами покупателя и ответим на вопрос: что такое спрос и каковы его виды?

4.1.1. Спрос и его виды

Прежде всего, заметим, что продавцу интересен не всякий потребитель, а только тот, кто может за товар заплатить. Сказанное означает, что рынок удовлетворяет не любую, а именно *платежеспособную потребность.* Завяжем себе этот узелок на память. И *спрос* — это желание и возможность потребителя купить товар на рынке. В учебниках по экономике между понятиями «покупатель» и «потребитель» часто ставят знак равенства. На самом деле это не совсем так — потребитель превращается в покупателя только в том случае, если приобретает способность покупать товар.

Виды спроса разнообразны. Это может быть, например, нерегулярный спрос, основанный на сезонной, почасовой потребности (не загруженность транспорта днем, перегруженность в часы «пик»). Нерациональный спрос — спрос на вредные для здоровья или анти социальные товары (сигареты, наркотики, оружие). Есть и другие виды спроса, но нас главным образом будут интересовать спрос индивидуальный и рыночный.

Индивидуальный спрос — это спрос, предъявляемый на товар отдельным покупателем. *Рыночным* же будем считать спрос всех покупателей на товар на рынке. Для того чтобы перейти к сути закона спроса, нам еще следует разобраться в таких понятиях, как величина спроса и цена спроса. *Величина спроса* — это такое количество товара, которое хотят и могут приобрести покупатели на каком-либо рынке по определенной цене. *Цена спроса* — это максимальная цена, которую покупатель готов заплатить за определенное количество товара.

Теперь уже можно перейти и к закону спроса.

4.1.2. Закон и отрезок спроса

Закон спроса выражает связь между величиной цены товара и количеством приобретаемого товара. Не надо быть, очевидно, ученым-экономистом, для

Репозиторий ВГУ

того чтобы догадаться, что на большую часть товаров распространяется правило: чем дороже товар, тем меньше его покупают, и наоборот. Закон спроса можно вывести методом индукции. Не забыли? Это рассуждение от частного к общему. Если названное нами правило верно для товара № 1, товара № 2 и т.д., то оно является законом для большинства товаров. *Согласно закону спроса*, между величинами цены и спроса на товар существует обратная зависимость. Воспользуемся методом графического моделирования для того чтобы эту связь описать достаточно наглядно. Такая зависимость может быть описана тремя видами линий: отрезком, направленным справа налево сверху вниз; кривой; ломаным отрезком. Проще всего, конечно, действие этого закона показать с помощью следующего уравнения (рис. 4.1):

$$\mathbf{P = Pmax — p(Q — 1),} \qquad (4.1)$$

где P — рыночная цена единицы товара; Pmax — максимально возможная цена, при которой потребитель не будет приобретать товар; p — величина шагового уменьшения цены; Q — количество товара, которое потребитель приобретает по определенной рыночной цене.

Попробуем пояснить эту мысль на самом элементарном примере. Допустим, что связь между величиной цены (P_D) и величиной спроса (Q_D) на телевизоры описывается следующим уравнением:

$$\boldsymbol{P_D = 400 — 50(Q_D — 1).}$$

Данные, полученные с помощью уравнения, представлены в табл. 4.1.

Табл. 4. 1. **Величины спроса на телевизоры в зависимости от величины цены телевизора**

Q_D, телевизоры	1	2	3	4	5	6	7
P_D, ден. ед.	400	350	300	250	200	150	100

Далее, по данным табл. 4.1 построим отрезок спроса на телевизоры *DD* (рис. 4.1).

В нашем примере линия спроса *DD* имеет вид отрезка, направленного вниз слева направо, однако она может быть описана и с помощью кривой, вогнутой влево. Однако при этом возникает вопрос, чем объяснить направленность линий спроса вниз слева направо? Во-первых, сам «здравый смысл» нам подсказывает следующее правило: «меньше будет цена — больше купишь». Во-вторых, при уменьшении цены товара, если, разумеется, при этом не уменьшается величина дохода покупателя, возникает «эффект богатства» — при меньшей цене на одну и ту же сумму можно приобрести больше товара.

На положение линии спроса влияют различные неценовые факторы. Их изменение сдвигает линию спроса вправо или влево. Что это за факторы?

В первую очередь назовем *доходы покупателей*. Если их величина возрастает, то линия спроса сдвигается вправо, поскольку увеличивается спрос на товары. Уровень спроса на какой-либо товар зависит и *от цен на связанные товары* — заменители и дополняющие товары. В случае, если повышаются цена

Репозиторий ВГУ

на сливочное масло, то домашние хозяйки больше будут покупать маргарин. Подорожание бензина вызовет уменьшение спроса на автомобили. Выделим также *воздействие рекламы, ожидания покупателей, сезонные изменения* и т.д.

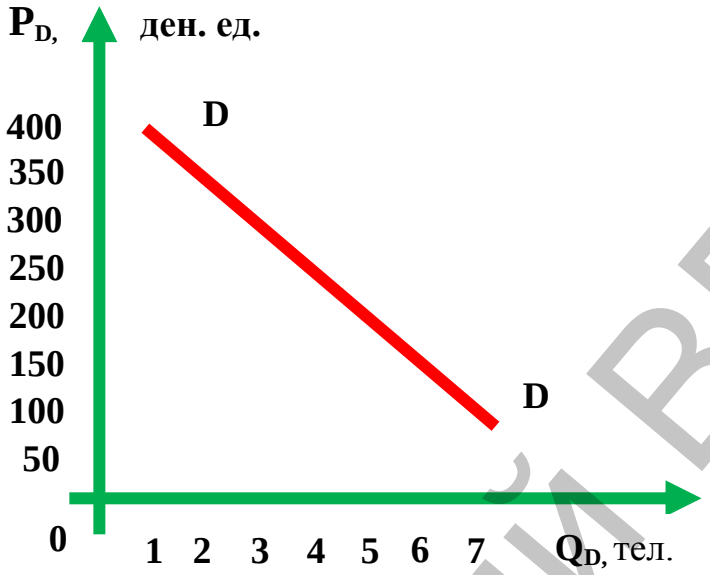


Рис. 4.1. **Отрезок спроса на телевизоры**

Не все товары одинаково значимы для покупателя, а, следовательно, и изменения величины спроса на них в ответ на изменение цены и других факторов различно.

4.1.3. Эластичность спроса и ее варианты

Спрос на товары характеризуется и таким понятием, как эластичность. *Эластичность спроса* — это реакция величины спроса на изменение какого-либо фактора. В зависимости от того, какой из факторов вызывает изменение спроса, выделяются следующие виды эластичности спроса: по цене и доходу и перекрестную эластичность. Нас в первую очередь будет интересовать эластичность спроса по цене. Она характеризуется *коэффициентом эластичности* (E_D). Он показывает, насколько процентов изменится величина спроса при изменении цены на товар на 1 %. Его формула имеет следующий вид:

$$E_D = - \% Q_D / \% P_D, \qquad (4.2)$$

где $\% \Delta Q_D$ и $\% \Delta P_D$ — процентное изменение спроса и цены.

Знак минус в формуле означает, что величины цены и спроса на товар меняются в противоположных направлениях. Запомним это обстоятельство, однако в дальнейшем будем пользоваться абсолютными величинами коэффициента эластичности.

Можно выделить пять вариантов эластичности спроса по цене. Эти варианты иллюстрируются соответствующими отрезками спроса (рис. 4.2).

В первом варианте спрос совершенно эластичный, т. е. $E_D = \infty$. Этот случай возможен лишь в условиях совершенной конкуренции, когда при прочих равных условиях по определенной стабильной цене возможно приобретение

Репозиторий ВГУ

любого количества товара. *Во втором* — спрос является эластичным, а коэффициент эластичности способен меняться в следующих пределах: $1 < E_D < \infty$, например, повышение цены на турпутевки на 1% снижает величину спроса на 2%. *В третьем* — спрос обладает единичной эластичностью, т.е. $E_D = 1$, например, изменение цены на зонты на 1% вызвало уменьшение спроса на них тоже на 1%. *Четвертый вариант* показывает неэластичный спрос: $0 < E_D < 1$, например, повышение цены на бензин на 20% обусловило уменьшение величины спроса на 5%. И, наконец, *в пятом варианте* спрос является совершенно неэластичным: $E_D = 0$. В этом случае мы имеем ситуацию, когда покупатели согласны приобрести товар по любой цене, например, некоторые лекарства, без которых человек не может обойтись, имеют абсолютно неэластичный спрос.

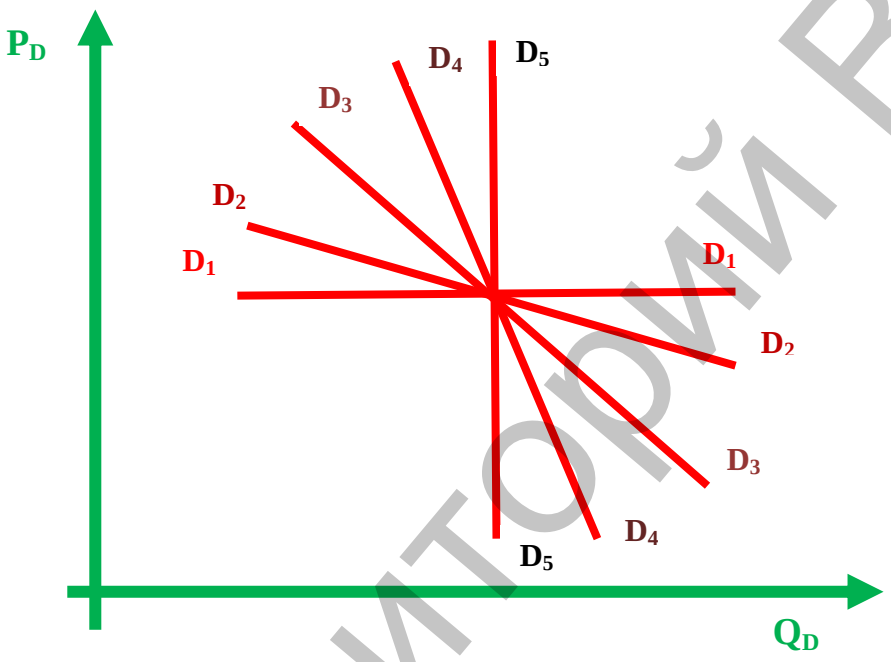


Рис. 4.2. **Варианты эластичности спроса по цене**

Кроме эластичности спроса по цене, как уже отмечалось, выделяют также эластичность спроса *по доходу и перекрестную эластичность*. Первая показывает изменение спроса на товар как реакцию на изменение дохода покупателей. Перекрестная же эластичность ставит изменение спроса на один товар в зависимость от изменения цены на другой товар. При этом возможны три случая. Если это товары взаимосвязанные, то рост цены на товар № 2 вызовет и увеличение спроса на товар № 1. Если товары дополняют друг друга, то рост цены на товар № 2 вызовет падение спроса на товар № 1. Если это независимые товары, то и спрос будет совершенно неэластичным.

4.1.4. Исключения из правила

Из всякого правила есть исключения. Так и закон спроса охватывает действием не все товары.

Репозиторий ВГУ

Исключение № 1 получило название *эффекта Гиффена.* Английский экономист XIX в. Роберт Гиффен, исследуя кварталы для бедноты в Лондоне, пришел к выводу, что потребление хлеба у бедняков возрастает с увеличением цены на него. И в современных условиях в странах с недостаточно высоким уровнем экономического развития бедняки поступают аналогичным образом, когда дело касается таких товаров, как хлеб, сахар, соль, а в Беларуси — и картофель.

Исключение № 2 относится к некоторым высококачественным предметам роскоши. При снижении цены на них спрос не растет, а снижается. Оказывается, что престижные товары покупают не только ради их потребительских свойств. Через их обладание стремятся подчеркнуть высокий индивидуальный статус (модель одежды, автомобиль, дорогой дом и т.д.). Снижение рыночной цены на подобные товары уменьшает их привлекательность для «снобов», их социальный имидж. Это *эффект сноба,* или *эффект Веблена* (по имени американского экономиста и социолога Торнстейна Веблена).

Исключение № 3 связано с аномальной реакцией спроса в кратковременном периоде, когда за ростом цены наблюдается и рост спроса. В этом случае срабатывает механизм потребительских ожиданий (завтра будет еще хуже), влияние цен на другие товары.

Со спросом в рыночной экономике тесно связано и предложение. Их, как магнитом, притягивает друг к другу.

4.2. ПРЕДЛОЖЕНИЕ И ЗАКОН ПРЕДЛОЖЕНИЯ

4.2.1. Предложение и его виды

В рыночной экономике покупатели спрашивают какой-либо товар, а продавцы его предлагают. Что же такое *предложение*? Это материальная и нематериальная продукция, предназначенная для продажи.

По аналогии со спросом, можно выделить индивидуальное и рыночное предложение. Индивидуальное предложение — это предложение товара на рынке отдельным продавцом, а рыночное — это предложение товара всеми продавцами на определенном рынке.

Предложение, прежде всего, характеризуется такими понятиями, как величина предложения и цена предложения. *Величина предложения* — это количество товара, которое могут и хотят продать продавцы на рынке по определенной цене. *Цена предложения* — это минимальная цена, по которой продавцы согласны продавать определенное количество какого-либо товара.

Между величиной цены и величиной предложения существует связь, получившая название *закона предложения.*

4.2.2. Закон и отрезок предложения

В основе закона предложения лежит простое правило: чем выше цена на товар, тем больше его предлагают на рынке. Далее воспользуемся методом индукции. Если указанное правило верно для товара № 1, товара № 2, товара № 3

Репозиторий ВГУ

и т.д., то оно является верным для большинства товаров, т.е. оно — один из законов рыночной экономики.

Таким образом, согласно *закону предложения,* между величиной цены на товар и величиной его предложения существует прямая зависимость, т.е. с ростом цены товара увеличивается и объем предложения товара, и наоборот.

Действие закона предложения можно описать следующим уравнением:

$$P = Pmin + p(Q — 1), \quad (4.3)$$

где P — рыночная цена единицы товара; Pmin — минимальная цена, при которой продавец не будет поставлять товары на рынок; количество товара, которой поставит продавец на рынок, при определенной цене; p — шаговое увеличение цены.

Теперь поясним суть закона предложения с помощью уже приведенного примера по спросу на телевизоры. Допустим, что связь между величиной цены (P_S) и величиной предложения телевизоров (Q_S) описывается следующим уравнением: $P_S = 100 + 50(Q_S — 1)$.

С помощью уравнения рассчитаем комбинации величин предложения и цены и поместим их в табл. 4.2.

Табл. 4.2. **Величины цен и предложения на телевизоры**

Q_S, телевизоры	1	2	3	4	5	6	7
P_S, ден.ед.	100	150	200	250	300	350	400

Затем по данным табл. 4.2 построим отрезок предложения мороженого (рис. 4.3). В нашем примере линия предложения **SS** представляет собой отрезок, направленный вверх слева направо. Но такое бывает не всегда, так как линия SS может быть изображена также с помощью кривой, вогнутой направо.

На положение линии предложения влияют различные неценовые факторы. Их изменение сдвигает линию предложения вправо или влево. Что это за факторы?

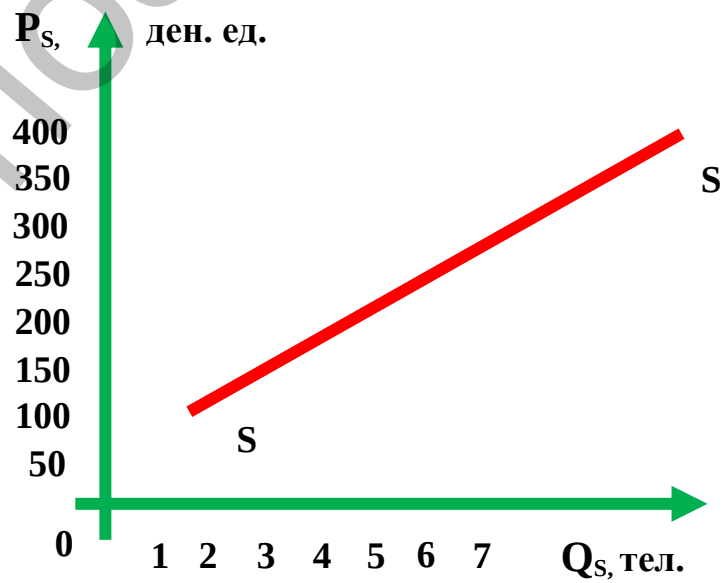


Рис. 4.3. **Отрезок предложения телевизоров**

Репозиторий ВГУ

Во-первых, выделим такой фактор, как **изменение цен на ресурсы**, используемые в производстве. Их уменьшение стимулирует рост производства продукции, и линия предложения сдвигается вправо, а в противоположном случае сдвиг происходит влево.

Во-вторых, на уровень предложения влияют и **изменения в технологии производства.** Они позволяют, например, производить продукцию с меньшими затратами, что увеличивает предложение, сдвигает линию предложения вправо.

В-третьих, большую роль играют **налоги и субсидии**. Рост налогового бремени приводит к увеличению издержек производства и уменьшает уровень предложения. *Субсидии же* — предоставляемые государством безвозмездные пособия — способствуют снижению издержек на производство продукции и увеличивают уровень предложения.

В-четвертых, уровень предложения определенных товаров также зависит и **от цен на другие товары**. Их увеличение, например, вызывает перелив ресурсов и выход фирм из отрасли, что уменьшает предложение. На уровень предложения влияют также ожидания и количество продавцов, природные условия (стихийные бедствия) и т.д.

Предложение различных товаров отличается и по эластичности.

4.2.3. Эластичность предложения и её варианты

Эластичность предложения — это его реакция на изменение какого-либо фактора. Выделяют два вида эластичности предложения: по цене и перекрестную эластичность. Эластичность предложения по цене характеризуется *коэффициентом эластичности (E_S).* Он показывает, насколько процентов изменится величина предложения при изменении цены на 1 %. Его формула имеет следующий вид:

$$E_S = \%\,\Delta Q_S \;/\; \%\Delta P_S, \qquad (4.4)$$

где $\%\Delta Q_S$ и $\%\Delta P_S$ — процентное изменение предложения и цены.

Возможные варианты эластичности представлены на рис. 4.4.

Коэффициент эластичности предложения по цене, в отличие от коэффициента эластичности спроса по цене, имеет положительные значения, так как величины цены на товар и его предложение меняются в одном направлении.

В первом варианте предложение *абсолютно эластично* и, следовательно, $E_S = \infty$. Такая ситуация реализуется на рынке совершенной конкуренции. *Во втором* — предложение является *эластичным*, а значения коэффициента эластичности находятся в следующих границах: $1 < E_S < \infty$. Это означает, например, что рост цены на товар на 1 % вызывает, допустим, увеличение предложения на 2 %.

Третий вариант демонстрирует единичную эластичность предложения. В этом случае $E_S = 1$, например, увеличение цены на 5% вызывает аналогичное возрастание предложения. *В четвертом* — мы имеем неэластичное предложение с коэффициентом эластичности, расположенном в следующих границах: $0 < E_S < 1$. В этом случае рост цены опережает увеличение предложения. И *в пятом* — предложение совершенно неэластично и $E_S = 0$. Это значит, что пред-

Репозиторий ВГУ

ложение абсолютно не реагирует на любые изменения цены, например, предложение земли в мире не меняется, хотя цена на нее неуклонно повышается.

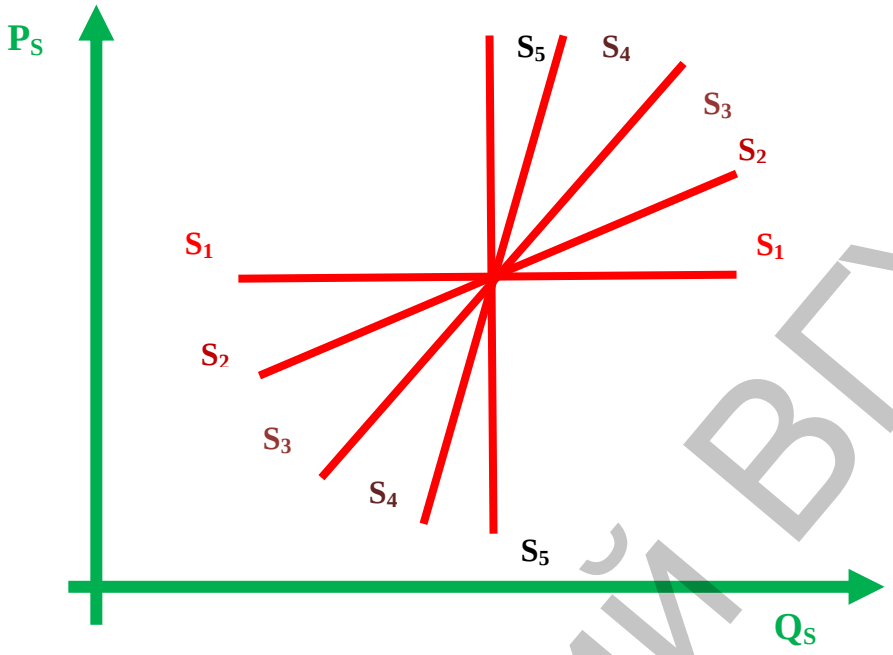


Рис. 4.4. **Варианты эластичности предложения по цене**

Перекрестная эластичность предложения показывает, как изменяется предложение одного товара в ответ на изменение цены другого товара.

Впервые ввел понятие эластичности и обосновал ее изменение на практике английский экономист *Альфред Маршалл* (1842—1924). Анализ данных об эластичности необходим при принятии решений по изменению цен, как на уровне отдельной фирмы, так и государства. Фирмы могут проанализировать, как изменятся объемы продаж при изменении цены на их продукцию, в каком случае выручка от реализации продукции будет для них наиболее выгодной. Понятие эластичности может быть использовано на практике и правительством при выработке мероприятий государственного регулирования. В этом случае важно знать, насколько изменение цен на различные товары отразится на уровне жизни населения страны.

Основные направления использования показателя эластичности на практике следующие:

1) анализ реакции потребителя на изменение цен;
2) подготовка производства к изменению спроса;
3) определение ценовой политики фирм;
4) принятие решений о маркетинговой политике фирмы;
5) разработка структуры налогообложения;
6) проведение различных операций на внешнем рынке (экспортно-импортные операции), на валютном рынке;
7) выработка мероприятий государственного регулирования экономики.

Репозиторий ВГУ

Не слишком ли много внимания уделено эластичности? Возможно, но мы еще раз хотели показать практическое значение экономической теории. Не зря иногда говорят: «Нет ничего практичнее хорошей теории».

4.3. ЗАКОН ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ. РАВНОВЕСИЕ И НЕРАВНОВЕСИЕ НА РЫНКЕ

До сих пор мы рассматривали спрос и предложение независимо друг от друга. В реальной же экономике они взаимодействуют и связаны между собой прочной нитью. Спрос и предложение, считал А. Маршалл, можно уподобить двум лезвиям ножниц. Отсюда, кстати говоря, проистекают образ и модель «ножницы Маршалла». Оба лезвия необходимы и образуют единое целое. Но подобно тому, как одно лезвие более активно в зависимости от того, как держать ножницы, так либо спрос, либо предложение могут играть более активную роль. Это зависит от периода времени. В краткосрочном периоде — именно изменения в спросе влекут за собой увеличение либо уменьшение цены. В долгосрочном же периоде определяющую роль играет предложение.

Закон взаимодействия спроса и предложения. Между спросом и предложением на рынке существуют как прямая, так и обратная связи. *С одной стороны,* если на рынке есть спрос на какой-либо товар и реальная возможность его произвести и выгодно продать, то будет и его предложение. Однако, *с другой стороны*, и само предложение, например, нового товара, ранее не известного потребителю, тоже может вызвать спрос. Цена же любого товара, в конечном счете, определяется результатом полного или частичного совпадения спроса и предложения. Взятые же сами по себе, без учета их связи друг с другом, ни спрос, ни предложение ее породить не могут. Поэтому закон спроса и предложения часто называют законом цен.

На рынке возможны три соотношения между спросом и предложением. Лучшее из них — для покупателей, разумеется, и продавцов — это равновесие между спросом и предложением. В этом случае величина спроса на товар равна его предложению. В противном же случае на рынке возникает ситуация неравновесия. При этом могут возникнуть два отклонения от положения равновесия. *Первое отклонение* от положения равновесия возникает в том случае, если спрос превышает предложение, тогда на рынке возникает дефицит товара. В *противоположном же случае* имеет место избыток товарной массы, или профицит.

Проиллюстрируем изложенное нашим примером с мороженым, доведем его до логического конца, а данные по спросу и предложению мороженого сведем в табл. 4.3. При этом обратим особое внимание на точку *E* — это точка равновесия. Ее координаты образуют цена равновесия *(P_E)* и равновесное количество товара(Q_E). Равенство спроса и предложения свидетельствует о том, что, во-первых, платежеспособная потребность покупателей удовлетворяется пол-

Репозиторий БГУ

ностью, а во-вторых, удовлетворен и продавец — он реализовал весь товар по выгодной для себя цене.

Теперь, учитывая величины спроса и предложения и их цены на телевизоры, построим линии спроса и предложения (рис. 4.7).

Табл. 4.3. **Величины спроса и предложения и цены на телевизоры**

Q_D, тел.	7	6	5	4	3	2	1
P, ден. ед.	100	150	200	250	300	350	400
Q_S, тел.	1	2	3	4	5	6	7

В нашем примере *(P_E)* и ((Q_E) легко находятся по табл. 4.3: P_E = 250 ден. ед. и (Q_E) = 4. Координаты точки равновесия можно найти и иным путем, решив следующую систему уравнений:

$$\begin{cases} P_D = 400 - 50\,(Q_D - 1), \\ P_S = 100 + 50\,(Q_S - 1). \end{cases}$$

Как решается эта система? Очень просто. В точке равновесия $P_D = P_S$ и $Q_D = Q_S$, следовательно, перед нами система двух уравнений с двумя неизвестными. Решение системы предоставляем читателю.

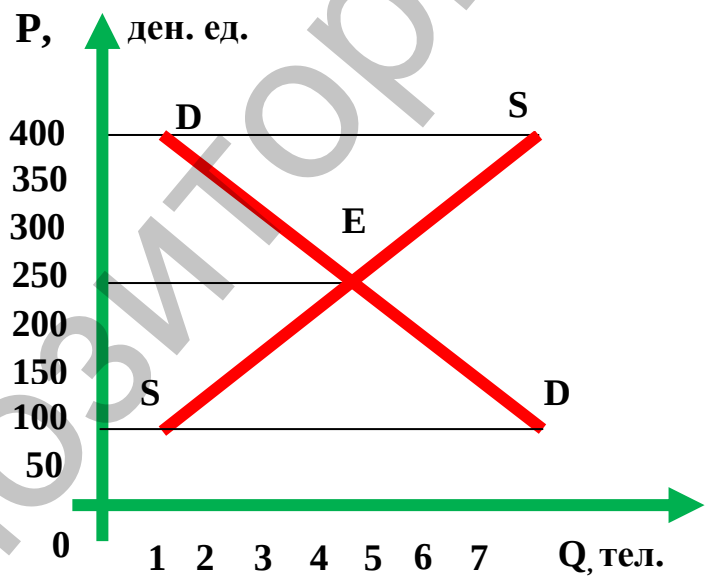


Рис. 4.5. **Отрезки спроса и предложения телевизоров**

Отклонение рыночной цены от цены равновесия возможно в двух направлениях. Если рыночная цена выше цены равновесной, то на рынке возникает избыток продукции, а в противоположной ситуации — дефицит.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что в рыночной экономике действует *закон взаимодействия спроса и предложения*, согласно которому рыночная цена прямо пропорциональна величине равновесной цены и величине спроса, и обратно пропорциональна величине предложения. Действие закона описывается следующей формулой:

Репозиторий ВГУ

$$P = P^* \bullet Qd/Qs, \quad (4.5)$$

где Р — рыночная цена единицы товара; Р* — равновесная цена; Qd — вели чина спроса; Qs — величина предложения.

Далее возникает вполне естественный вопрос: как рынок справляется с трудностями неравновесия?

Варианты и границы рыночного саморегулирования. Идеальным для покупателя является рынок совершенной конкуренции. На нем — при прочих равных условиях — цены стабильные, так как длительное время сохраняется равновесие между спросом и предложением.

Рынок успешно восстанавливает положение равновесия и в том случае, если коэффициент эластичности спроса по цене больше коэффициента эластичности предложения по абсолютной величине. Читатель может убедиться в этом, если начертит соответствующий график.

Первый тревожный звонок, свидетельствующий о неспособности рынка справиться с ситуацией и восстановить равновесие, раздается в том случае, если неравновесие на рынке возникает при равенстве коэффициентов эластичности спроса и предложения по цене.

Но еще хуже, когда на рынке эластичность предложения по цене выше эластичности спроса по абсолютной величине. Тогда амплитуда колебаний рыночной цены вокруг цены равновесия нарастает, как на виртуальных американских горках. Представьте себе, уважаемый читатель, дорогу, на которой глубина ям становится все больше и больше. И если водитель автомобиля упрям, то в скором времени от транспортного средства могут остаться металлические рожки да ножки. Так и в рыночной экономике. В некоторых случаях вмешательство государства просто неизбежно, так как в противном случае может разразиться экономический кризис.

Таким образом, *согласно закону взаимодействия спроса и предложения,* при превышении спроса над предложением цены на товар растут, а в обратной ситуации — уменьшаются. Этот закон — своеобразный экономический барометр, показывающий равновесие или неравновесие на рынке. Его еще называют *законом изменения цен.* Вместе с тем он не отвечает на вопрос, почему вообще и на какой основе происходит обмен товаров? Ответ на него вы найдете в следующем параграфе.

4.4. ЗАКОН ОБМЕНА ЭКВИВАЛЕНТОВ И ЕГО ФУНКЦИИ

Для того чтобы понять суть механизма функционирования рыночной экономики, надо иметь полное представление о конкуренции, спросе и предложении и их законах. Но и этого знания недостаточно. Остается неясным, что же лежит в основе обмена товара на другие товары, либо на определенное количество денег. Ответ на поставленный вопрос и дают законы обмена эквивалентов (закон стоимости) и денежного обращения.

Репозиторий ВГУ

4.4.1. Закон обмена эквивалентов (стоимости) и его роль в рыночной экономике

Мы с вами уже знаем, что в основе рыночной экономики лежит обмен результатами производства. Но почему одни товары обмениваются на другие или же на определенное количество денег? С одной стороны, они, очевидно, должны отличаться друг от друга по потребительной стоимости. В противном случае сам обмен превращается в бессмыслицу. В самом деле, вряд ли человек в здравом уме будет обменивать, например, 1 кг сахара на точно такой 1 кг сахара. Из этого простого рассуждения вытекает вывод о том, что необходимым условием обмена товаров является их отличие по потребительной стоимости.

Но, с другой стороны, не удастся обменять, и, допустим, лопату на телевизор, хотя, понятно, каждый из этих товаров обладает определенной потребительной стоимостью. Обмен между этими товарами не может состояться по той причине, что они не равноценны по стоимости.

Таким образом, в основе обмена товаров на рынке лежат, по меньшей мере, два условия: 1) товары должны отличаться по потребительной стоимости; 2) быть равноценны по стоимости.

Классическим примером такого рода обмена являются бартерные сделки. Они не исчезли и в наши дни. В начале 90-х годов прошедшего века в России накануне экономических реформ, да и в Беларуси тоже, дефицит товаров стал настолько острым, что полезность денег резко уменьшилась — торговля в основном шла бартерным способом. И тут же, как по мановению волшебной палочки, появились товары-эквиваленты (бензин, цемент, мясо), на которые можно было выменять все, что нужно. Один автомобиль КАМАЗ, например, обменивался на 1150 т цемента или 485 куб. м древесины, или 270 т бензина, или 20 т мяса, или 305 тыс. штук красного кирпича.

Обмен эквивалентов — это не только бартерные операции, но и обмен товара на деньги, и наоборот. Обмен можно выразить несколькими формулами. Бартерную сделку характеризует формула $Т_1 = Т_2$, покупку товара за деньги — Д = Т, продажу товара — Т = Д. Кроме того, можно также деньги одного государства обменять на деньги другого государства.

Итак, *сущность закона обмена эквивалентов состоит в том,* что товары обмениваются на другие товары или на определённое количество денег тогда, когда они являются эквивалентами по стоимости, но отличаются по потребительной стоимости.

Американские социальные психологи Р. Хьюсман и Д. Хэтфилд пришли к выводу о том, что закон обмена эквивалентов действует не только в экономике, но и в межличностных отношениях вообще. Они определили его как *закон равенства вклада и отдачи* [43]. «Золотое» правило отношений между людьми состоит в том, чтобы «делать для других то, что ты бы хотел, чтобы другие делали для тебя». Неэквивалентность вклада и отдачи приводят к двум противоположным последствиям: переоценка вклада вызывает чувство вины, а недооценка заставляет людей испытывать обиду. Хорошему менеджеру без этого

Репозиторий ВГУ

правила не обойтись. А разве не об этом писал А. Смит в XVIII веке: «Дай мне то, что хочу я, и ты получишь, что хочешь ты»?

4.4.2. Функции закона обмена эквивалентов

Закон обмена эквивалентов в рыночной экономике выполняет функции, которые и дают право называть его основным законом рыночной экономики.

Во-первых, действие закона обмена эквивалентов *дифференцирует товаропроизводителей по стоимости продукции.* Проиллюстрируем эту и последующие функции названного закона следующим примером. Предположим, что в обувной отрасли три предприятия, и все они производят совершенно одинаковую мужскую обувь, а некоторые результаты их хозяйственной деятельности представлены в табл. 4.4.

О чем говорят данные таблицы? Они свидетельствуют о существенной дифференциации предприятий по стоимости одной пары обуви. При этом лучшим является первое предприятие, а худшим — третье. Причины дифференциации могут быть разные. Предприятия отличаются по оборудованию, по квалификации работников и другим параметрам. Первое предприятие, естественно, получает и наибольшую прибыль, второе — только среднюю прибыль, а третье несет убытки от реализации каждой пары обуви в размере 10 руб.

Табл. 4.4. **Стоимость и цена пары обуви на предприятиях отрасли; в руб.**

Предприятие	Стоимость одной пары	Рыночная цена одной пары	Прибыль с одной пары обуви
1	40	50	+ 20
2	50		+ 10
3	60		- 10

Во-вторых, этот закон *стимулирует предприятия к снижению стоимости* единицы продукции, так как в этом случае возрастет разница между рыночной ценой и стоимостью продукции, а, следовательно, больше будет и прибыль с единицы реализованной продукции.

В-третьих, в условиях свободной конкуренции действие закона обмена эквивалентов приводит к *монополизации производства* в отрасли. Почему так происходит, тоже понятно. Обратимся еще раз к данным приведенной таблицы и немного пофантазируем. В следующем году, скорее всего, первое предприятие «съест» третье предприятие и захватит его рынок. Через год конкурировать уже будут первое и второе предприятия и, при прочих равных условиях, разумеется, первое будет первым и на экономическом финише.

Таким образом, свободно развивающаяся рыночная экономика со временем способна уничтожить сама себя. Фантазии? Нет. В конце XIX века капитализм уже был монополистическим. Каков же выход? Государство должно создавать условия для здоровой конкуренции между товаропроизводителями. Не-

Репозиторий ВГУ

обходимость же вмешательства государства в процесс развития рыночной экономики свидетельствует о границах эффективности экономики, основанной на рыночных отношениях.

В-четвертых, закон обмена эквивалентов также *лежит в основе цен на товары и является регулятором производства.* Снижение цены на товар предполагает уменьшение его стоимости, а для этого, в свою очередь, необходимо повышать производительность труда. Ясно также и то, что в условиях рыночной экономики капитал, прежде всего, устремляется в те отрасли, где есть возможность получить наибольшую прибыль. К. Маркс в «Капитале» приводит высказывание одного из журналистов XIX века: «Капитал боится отсутствия прибыли или слишком маленькой прибыли, как природа боится пустоты. Но раз имеется в наличии достаточная прибыль, капитал становится смелым. Обеспечьте 10 процентов, и капитал согласен на всякое применение, при 20 процентах он становится оживленным, при 50 процентах положительно готов сломать себе голову, при 100 процентах он попирает все человеческие законы, при 300 процентах нет такого преступления, на которое он не рискнул бы, хотя бы под страхом виселицы» [20, с. 770]. Но если в отрасль вкладывается больше капитала, то, следовательно, больше производится и продукции, и наоборот. Таким образом, объем производства в рыночной экономике либо увеличивается, либо уменьшается.

Частным случаев закона обмена эквивалентов является закон денежного обращения.

4.5. ЗАКОН ДЕНЕЖНОГО ОБРАЩЕНИЯ И ИНФЛЯЦИЯ

4.5.1. Закон денежного обращения и его формулы

Действие закона денежного обращения осознается многими людьми, даже если они и не изучали экономическую теорию. Совершенно очевидным является то обстоятельство, что выпуск денег в обращение наталкивается на определенные границы, которые зависят, в свою очередь, от количества товаров и услуг и их стоимости. Иначе говоря, ***суть закона денежного обращения*** *состоит в том, что количество денег должно соответствовать объему товаров и услуг в обращении.*

Роль денег в рыночной экономике, конечно, нельзя недооценивать, но вредна и другая крайность — переоценка их значимости. По мнению некоторых экономистов-монетаристов, «только деньги имеют значение». Но тогда возникает вопрос: «Хвост (деньги) должен вертеть собакой (товаром), или собака — хвостом»? Вопрос риторический. Плохо, понятно, когда денег в обращении не хватает, так как возрастает удельный вес бартерных операций и замедляется экономический кругооборот вообще. Однако гораздо хуже противоположная ситуация — избыток денег в обращении. Как же найти золотую середину и рассчитать нужное для обращения товаров количество денег? Экономисты-теоретики предлагают использовать вытекающие из закона денежного обращения различные формулы. В самом общем виде одна из них нами уже при-

Репозиторий ВГУ

водилась: *Д = Т,* где *Т*— стоимость всех товаров в обращении; *Д* — количество денег; необходимое для обращения товаров.

Американский экономист *Ирвинг Фишер* (1867—1947) в 1911 году вывел следующее уравнение обмена:

$$M \cdot V = P \cdot Q, \quad (4.6)$$

где М — количество денег в обращении; V — скорость обращения денег; Р — средний уровень товарных цен; Q — количество проданных товаров.

Перепишем теперь это уравнение в следующем виде:

$$M = (P \cdot Q) / V. \quad (4.7)$$

В результате такой операции мы получили формулу, которая описывает закон денежного обращения. ***Согласно этому закону****, количество денег в обращении прямо пропорционально уровню товарных цен и количеству проданных товаров и обратно пропорционально скорости обращения денег.*

В учебниках по экономической теории, как правило, эта формула и приводится и, казалось бы, приоритет И. Фишера в этом теоретическом разделе налицо. Но не все так просто. Дело в том, что К. Маркс в первом томе «Капитала» еще в 1867 году предложил формулу закона денежного обращения. В символике И. Фишера ее можно записать следующим образом:

$$M = (P \cdot Q — Кр — Вп + Пл) / V, \quad (4.8)$$

где Кр — сумма цен товаров, проданных в кредит; Вп — сумма взаимопогашающихся платежей; Пл — сумма цен товаров, по которым наступил срок платежей.

Нетрудно заметить, что «знаменитое» уравнение обмена И. Фишера является частным случаем формулы К. Маркса, раскрывающей суть закона денежного обращения более глубоко.

Какое практическое значение имеют формулы закона денежного обращения? Во-первых, они показывают, что именно количество денег зависит от количества товаров и услуг в обращении, а не наоборот. А во-вторых, они позволяют ответить на вопрос: «Какое количество денег необходимо для полнокровного функционирования обращения?».

Нарушение требований закона денежного обращения в проведении денежно-кредитной политике может привести к инфляции.

4.5.2. Инфляция и ее социально-экономические последствия

Слово инфляция произошло от латинского inflatio — вздутие. Она возникает тогда, когда объем бумажных денег в обороте превышает потребности товарного обращения, т.е. нарушается требование закона денежного обращения. *Инфляция* — это рост цен на товары, вызванный избытком денег в обращении.

Инфляция — явление сложное и поэтому существует несколько классификаций ее видов. В экономической теории для выделения классификации видов инфляции используются различные критерии оценки.

По характеру протекания выделяют открытую и подавленную инфляции. *Открытая инфляция* проявляется в росте цен на товары вследствие падения покупательной способности денежной единицы. Этот вид инфляции искажает, но не нарушает механизм рыночной экономики. Рынок сам борется с ин-

Репозиторий ВГУ

фляцией. *Подавленная инфляция* возникает тогда, когда правительство борется с ней неэкономическими методами, административными, например. Они могут сводиться, предположим, к замораживанию цен и доходов. Последствия такой политики общеизвестны: возникает дефицит товаров, снижается их качество, «вымывается» дешевый ассортимент, растут цены на теневом рынке. Примером такой ситуации может быть экономика СССР конца 80-х годов XX века.

По темпам роста цен различают умеренную («ползучую»), галопирующую и гиперинфляции. Инфляция считается *умеренной*, если рост цен в стране достигает 10 % в год. Такая инфляция экономике не страшна, деньги в ней продолжают выполнять свои функции. При *галопирующей инфляции* цены достигают до 200 % в год, ее результатом является ускоренный перевод денег в товары, или «бегство от денег».

Наибольший вред экономике приносит *гиперинфляция*, когда рост цен в год превышает 200 %. При такой инфляции деньги перестают выполнять свои функции. Для экономики становятся характерными бартер, разрушение сложившихся связей и натурализация производства. В качестве примера гиперинфляции обычно приводят Германию 20-х годов XX века, где пачки банкнот по 1000 марок служили игрушками для детей, а одно яйцо стоило около миллиона марок. В Боливии в 1985 году цены возросли в 80 раз, но вряд ли стоит ходить за примерами так далеко. В Беларуси за один 1994 год цены увеличились в 23,2 раза, и только в 2005 году инфляция стала умеренной (8%). Минимума рост цен в нашей стране достиг в 2006 году (6,6%), однако в 2011 году цены выросли уже на 8,7 %, что, главным образом, объясняется резким увеличением цен на импортируемые из России энергоносители.

По степени прогнозируемости инфляция бывает предсказуемой и неожиданной. *Ожидаемая инфляция* может прогнозироваться заранее, поэтому у продавцов и покупателей есть время встретить ее во всеоружии, скорректировать свое поведение и уменьшить возможные последствия. При *неожиданной инфляции* потери более значительные. Такая инфляция ведет к существенному перераспределению доходов населения, например, в начале 90-х годов XX века обесценились вклады на всем постсоветском пространстве. Инфляция может быть неожиданной не только для простых обывателей... По прогнозу главы правительства России в 1992 году цены в стране должны были увеличиться в 3—4 раза, а на самом деле реальная экономика опрокинула предположение внука известного писателя Е. Гайдара, и цены выросли в 26 раз.

Происхождение инфляции объясняют по-разному. И в каждом рассуждении есть свое рациональное зерно. Главная причина очевидна: денег в обращении находится больше, нежели требуется по закону денежного обращения. Разница между фактическим количеством денег в обращении и необходимым по закону денежного обращения называется *инфляционной денежной массой*. Избыток денег в обращении приводит к превышению спроса над предложением, что, в свою очередь, уже согласно закону взаимодействия спроса и предложения, вызовет рост цен.

Репозиторий ВГУ

Причины появления инфляционной денежной массы разнообразны. Это может быть увеличение заработной платы, превышающее прирост производительности труда. В качестве второй причины можно назвать рост прибыли фирм не за счет снижения издержек производства, а из-за повышения цен. В-третьих, это могут быть безвозвратные кредиты различным субъектам хозяйствования. В-четвертых, укажем на пресс налогов, многие из которых увеличивают затраты на производство и реализацию продукции и т.д.

Каковы **социально-экономические последствия инфляции?**

Во-первых, обесцениваются личные сбережения граждан.

Во-вторых, снижаются реальные доходы населения и его благосостояние в целом. При этом наиболее уязвимыми оказываются работники с фиксированными доходами, например, ученые, учителя, врачи. Страдают также люди пенсионного возраста, студенты.

В-третьих, при инфляции становится невыгодно копить и давать в долг, вследствие чего замедляется приток капитала в производство, морально и физически стареют средства труда, тормозится научно-технический прогресс.

Галопирующая инфляция и гиперинфляция, в конечном счете, разрушают экономику, вызывают рост безработицы и обнищание народа. Кроме того, инфляция — питательная среда коррупции; расстраивает финансовую систему государства; расширяется сфера натурального обмена и т.п.

Плохо от инфляции не всем. Недаром говорят: если кто-то теряет, то кто-то находит. В период инфляции выгодно занимать деньги, поскольку инфляция сама съедает часть долга. Выигрывают и те, кто вкладывает деньги в недвижимость, драгоценности.

4.6. РЫНОК В ЭКОНОМИКЕ: ФУНКЦИИ, ПРЕИМУЩЕСТВА, ГРАНИЦЫ

До сих пор речь шла, главным образом, о рыночной экономике в ее чистом виде, где регулирующее воздействие законов рынка реализуется наиболее полно, что возможно в условиях совершенной конкуренции. Однако уже в экономике с несовершенной конкуренцией их действие начинает деформироваться. Примем во внимание и то обстоятельство, что в современной экономике всевозрастающую роль играет социальный фактор. В Конституции Республики Беларусь, например, сказано о том, что «Республика Беларусь — унитарное демократическое социальное правовое государство» [10]. Поэтому важно выяснить основные функции рынка, вытекающие из сущности его законов, и увидеть границы эффективности рыночного саморегулирования.

4.6.1. Функции рынка

Важнейшей функцией рынка является **соединение производства и потребления** и обеспечение непрерывности общественного производства. Он непосредственно объединяет обособленных производителей и потребителей. Через рынки от производителей к потребителям движутся огромные потоки раз-

Репозиторий ВГУ

личных товаров и услуг, а от потребителей к производителям направляются денежные средства, необходимые для продолжения процесса производства.

Рынок непосредственно **регулирует объемы производства продукции** в соответствии с соотношением между спросом и предложением: если спрос выше предложения, то объем производства растет, при обратной ситуации он снижается.

Рынок обладает также **ценообразующей функцией**, так как именно на рынке покупатели договариваются с продавцами относительно цен на приобретаемую продукцию.

Выше, в связи с действием закона обмена эквивалентов, уже были рассмотрены такие функции рынка, как **дифференциация товаропроизводителей по стоимости продукции, стимулирование снижения стоимости единицы продукции и монополизация производства.**

Выделим **информационную** функцию рынка. Рынок информирует производителей о потребностях покупателей, выполняя общественную оценку произведенной продукции. С одной стороны, реализация продукции превращает ее в товар и свидетельствует о том, что потребности покупателя удовлетворены. С другой — реализация товара по цене, возмещающей полную стоимость продукции, означает также, что покупатель признал необходимость возмещения затрат на производство и реализацию продукции. Если же продукция оказалась не проданной, то она не превратилась в товар. В этом случае производитель должен либо сократить объем производства продукции, либо ликвидировать его вообще. Цены на рынке как раз и служат той информацией, которая необходима и потребителям для принятия решения о способах удовлетворения своих потребностей. При высоких ценах на модную одежду, например, для потребителя может оказаться более выгодным ее пошив в ателье.

Рынок выполняет и **социальную функцию**, то есть расслаивает общество на классы по имущественному положению. Профессор Северо-Западного университета США Филип Котлер, известный специалист по маркетингу, дает такое определение класса: «Общественные классы — сравнительно стабильные группы в рамках общества, располагающиеся в иерархическом порядке и характеризующиеся наличием у их членов схожих ценностных представлений, интересов и поведения» [13, с. 186]. В США, по его мнению, существуют шесть общественных классов.

В *высший высший* класс (менее 1 % населения) входит элита общества, живущая на наследуемое богатство. *Низший высший* класс (около 2 %) составляют лица свободных профессий или бизнесмены, получающие высокие доходы в силу своих исключительных способностей.

Высший средний класс (12 %) образуют делающие карьеру лица свободных профессий, управляющие, бизнесмены. Они проявляют заботу об образовании, духовной жизни, культуре и гражданских делах. Костяк *низшего среднего* класса (30 %) составляют служащие, мелкие предприниматели, средний инженерно-технический состав предприятий.

Репозиторий ВГУ

Высший низший класс (35 %) состоит из мелких служащих, квалифицированных и полуквалифицированных рабочих. И, наконец, на дне американского общества находится *низший низший* класс (20%), который образуют неквалифицированные рабочие, лица живущие на пособия.

У экономики, направляющей силой которой является рынок, есть несомненные достоинства, которые нельзя не учитывать в экономической политике государства.

4.6.2. Преимущества рыночной экономики

У рыночной экономики много достоинств. Среди них:

1. *Способность эффективно распределять ограниченные ресурсы*. Они направляются в первую очередь на производство той продукции, которая способна превратиться в товар, полезна покупателю.

2. *Ориентация на минимум затрат ресурсов на производство и реализацию продукции.* Рынок заставляет покупателя и продавца рационально использовать каждую денежную единицу.

3. *Высокая адаптивность к изменяющимся условиям*. В начале 70-х годов прошлого века, например, резко повысились цены на энергоносители, тогда в странах с современными рыночными отношениями были разработаны альтернативные источники энергии, внедрены ресурсосберегающие технологии, введены режимы жесткой экономии энергоносителей. В результате чего была ослаблена зависимость от стран-экспортеров энергоресурсов. В наши дни наблюдается похожая ситуация.

4. *Оптимальное использование достижений НТП* в экономической деятельности. Товаропроизводители, стремясь получить максимум прибыли, повышают эффективность производства, идут на риск, разрабатывают новые товары, вводят новейшие технологии, что позволяет им иметь временные преимущества перед конкурентами.

5. *Нацеленность товаропроизводителей на удовлетворение разнообразных платежеспособных потребностей населения.* Фирмы, стараясь оставаться конкурентоспособными, стремятся расширить ассортимент, повышать качество продукции и т.д.

6. Успешное функционирование при наличии ограниченной информации. Во многих случаях субъекту рыночных отношений достаточно иметь данные о цене и затратах ресурсов на производство и реализацию продукции. Фермеру, например, производящему молоко, совсем не обязательно знать, сколько молока потребляют дети, сколько другие фермеры выращивают коров молочной породы, сколько денег покупатели тратят на молоко. Ему достаточно информации о ценах на молоко и корма, о затратах на различные породы скота, электроэнергию, рабочую силу.

7. *Свобода выбора для покупателей и продавцов*. Они независимы в принятии решений, заключении сделок и т.д. Тем самым рынок обеспечивает условия для развития экономической демократии.

Репозиторий ВГУ

Вместе с тем, как об этом свидетельствует история экономики, реформаторы часто не учитывают оборотной стороны медали рыночной экономики.

4.6.3. Границы рыночной экономики

Рыночная экономика наделена не только достоинствами, но и существенными недостатками. Она:

1) *не способствует сохранению невоспроизводимых ресурсов*. Предпринимателю, как носителю рыночных отношений, в принципе неважно, насколько лет у человечества осталось газа, нефти, угля — главное прибыль;

2) *не решает проблем окружающей среды*. Предприниматель, к примеру, добровольно не станет тратить деньги на создание дорогостоящих экологически чистых производств, поскольку снизится конкурентоспособность его продукции из-за возросших затрат. И только сила государства способна вынудить его сделать это;

3) *не регулирует использование ресурсов, принадлежащих всему человечеству*, например, рыбных богатств морей и океанов;

4) *не ограничивает производство товаров, вредных для здоровья людей*, снижающих продолжительность их жизни. При этом речь идет не только о наркотиках, оружии, сигаретах, алкогольных напитках. Некоторые компании развитых стран для хранения продовольствия используют консерванты, отрицательно влияющие на здоровье людей;

5) *не создает стимулов для производства товаров и услуг совместного пользования,* например, дорог, дамб, портов, общественного транспорта;

6) *не гарантирует права человека на такие социально важные блага*, как на труд и справедливое вознаграждение, отдых и досуг, образование и медицинские услуги, защиту от безработицы. Рыночная экономика воспроизводит социальное и имущественное неравенство;

7) *не обеспечивает фундаментальных научных исследований*. Почему? Все дело в том, что перспектива использования их результатов становится ясна не сразу и не дает немедленной отдачи.

Итак, не стоит смотреть на рыночную экономику сквозь розовые очки: она обладает и плюсами, и минусами. И правительство, проводя определенную экономическую политику, должно учитывать, как лицевую, так и оборотную стороны рыночной медали.

Кому-то, возможно, покажется, что краски относительно рыночной экономики несколько сгущены, поэтому предоставлю слово авторам популярного на Западе пособия по экономике Роберту Хайлбронеру и Лестеру Тароу: «Она (рыночная система — *В.Я.)* эффективна и динамична, но совершенно лишена моральных ценностей. Она не признает иных прав на получение товаров и услуг, кроме прав богатства и дохода. Те, кто обладает богатством или доходом, имеют право на получение товаров и услуг, производимых экономикой; те, кто не имеют дохода, не получают ничего... Если твердо придерживаться рыночной системы распределения, мы бы должны были преспокойно наблюдать, как вокруг нас люди мрут с голоду» [39, с. 175].

Репозиторий ВГУ

Итак, не стоит смотреть на рыночную экономику сквозь розовые очки: она обладает и плюсами, и минусами. И правительство, проводя определенную экономическую политику, должно учитывать, как лицевую, так и оборотную стороны рыночной медали.

4.6.4. Современная экономика: рыночная или нерыночная?

Часто современную экономику считают только рыночной, но это не совсем так. Двузначная логика не дает правильного ответа на этот вопрос.

Рынок экономически эффективен, когда речь идет *о производстве товаров индивидуального потребления*. К ним, например, относятся продукты, одежда, обувь. Достаточно эффективно и рыночное *производство товаров смешанного потребления*, например, холодильников, телевизоров.

Вместе с тем эффективность рынка падает, когда речь заходит о товарах *совместного потребления*. К ним относятся, в частности, услуги учреждений образования и здравоохранения, общественного пассажирского транспорта. Городской пассажирский автобусный и электрический транспорт, как правило, дотируется за счет местных бюджетов. Это означает, что рыночным он является уже не полностью. Другое дело легковой пассажирский транспорт, который вполне может быть эффективным и в условиях рынка.

Если же полностью на рыночные отношения перевести такие отрасли народного хозяйства, как образование и здравоохранение, то на практике это будет означать, что получение их услуг будет поставлено в зависимость от толщины кошелька покупателя, а не от необходимости в них. Сколько детей в таком случае не смогут получить образование, остается только догадываться. Между тем один из основателей всемирно известной фирмы «Сони» Ибука, фанатик образования, в книге «Детский сад — это слишком поздно» подчеркивает, что образование должно начинаться с рождения и не заканчиваться до самой смерти [5, с. 255]. Доступными, очевидно, должны быть и услуги медицины, если возникает угроза здоровью человека. Сказанное вовсе не означает, что рыночный сектор не имеет право на существование в сфере образования и медицинского обслуживания. Наоборот: он должен развиваться достаточно быстро, поскольку тогда в этих отраслях народного хозяйства появится конкуренция и возникнет дополнительный источник их финансирования. Однако в любом случае должен быть реализован принцип доступности этих жизненно важных для населения услуг, если в них возникает необходимость.

И, наконец, в реальной действительности производятся также *общественные блага и услуги*. Они неделимы по своей природе, то есть в принципе не могут быть реализованы индивидуальным покупателям. Как, например, продать свет фонарей на освещенных улицах населенных пунктов, услуги, производимые для водного транспорта маяком, министерством обороны отдельному жителю государства?

В итоге можно сделать следующий вывод: современная экономика состоит из рыночного и нерыночного секторов, и задача каждого правительства состоит в том, чтобы найти оптимальное отношение между ними.

Репозиторий ВГУ

ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

Спрос. Величина спроса. Закон спроса. Эластичность спроса. Предложение. Величина предложения. Закон предложения. Эластичность предложения. Закон взаимодействия спроса и предложения. Закон обмена эквивалентов (стоимости). Закон денежного обращения. Уравнение обмена. Формула К. Маркса. Инфляция. Подавленная и открытая инфляции. Умеренная и галопирующая инфляции. Гиперинфляция. Рыночный и нерыночный сектора.

ПРОВЕРИМ СЕБЯ

ОТВЕТИМ НА ВОПРОСЫ

1. Чем отличаются спрос и величина спроса?
2. Какие неценовые факторы сдвига линии спроса вы знаете?
3. Какие факторы сдвига линии предложения вы знаете?
4. Дайте определение закона взаимодействия спроса и предложения.
5. Чем отличаются формулы закона денежного обращения К. Маркса и И. Фишера?
6. Что такое инфляционная денежная масса?
7. Какие категории населения страдают от инфляции больше других?
8. Чем отличаются рыночный и нерыночный сектора экономики?

ВЫПОЛНИМ ТЕСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ

1. Если повысится цена на свинину, то кривая спроса на говядину:

а) сдвинется влево; б) сдвинется вправо; в) ее положение не изменится.

2. Если вырастут цены на бензин, то линия спроса на микролитражные автомобили сдвинется:

а) влево; б) вправо; в) ее положение не изменится.

3. Если увеличатся доходы населения, то кривая спроса на хлеб:

а) сдвинется влево; б) сдвинется вправо; в) ее положение не изменится.

4. Рост цен на удобрения сдвинет линию предложения пшеницы:

а) влево; б) вправо; в) сдвиг не произойдет.

5. Если цена на товар возрастет на 10%, а предложение — на 5%, то предложение на товар по цене:

а) эластично; б) неэластично; в) совершенно эластично.

РЕШИМ ЗАДАЧИ

1. Допустим, что цена спроса на 1 кг картофеля (в коп.) на микрорынке описывается уравнением $P_D = 80 — 3Q_d$, а уравнение цены предложения — $P_S = 20 + 2Q_S$.

Определите выручку от реализации картофеля, если он продается по цене равновесия.

2. Предположим, что в течение года стране было произведено и реализовано товаров и услуг на 100 трлн. руб., 75% из них было продано по безналичному расчету, а 20 % — в кредит. Платежи за предыдущие годы оцениваются в 3 трлн. ден. ед. Скорость обращения денежной единицы в год равна 4. В обращении находится наличных денег на 4 трлн. руб.

Определите величину инфляционной денежной массы в стране.

3. Количество денег за год в стране увеличилось на 50 %, цены выросли — на 25 %, а скорость обращения денег осталась неизменной.

На сколько процентов вырос реальный объем производства товаров и услуг в стране?

Репозиторий ВГУ

ВЕСЕЛАЯ СТРАНИЧКА

РЕКОМЕНДАЦИЯ ЭКСПЕРТА ПО ОРГАНИЗАЦИИ ТРУДА

Эксперт по эффективности организации труда закончил лекцию словами:

— Только не пробуйте эти методы дома.

Кто-то из аудитории:

— Почему нет?

Эксперт объяснил:

— Я наблюдал установившуюся практику моей жены во время приготовления завтрака в течение нескольких лет. Она делала большое количество движений между холодильником, микроволновкой и столом, неся часто в руках единственный предмет. Однажды я ей сказал:

— Ты тратишь впустую слишком много времени. Почему ты не пробуешь нести несколько вещей сразу?

Слушатель:

— Много при этом было сэкономлено времени?

Эксперт:

— Да, много. Обычно жена готовила завтрак за 20 минут. Теперь это делаю я и трачу на это только 10 минут.

РАЗДЕЛ II. ОСНОВЫ ТЕОРИИ МИКРОЭКОНОМИКИ

ТЕМА 5. ДОМАШНЕЕ ХОЗЯЙСТВО В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

5.1. ДОМАШНЕЕ ХОЗЯЙСТВО, ЕГО ФУНКЦИИ И СТРУКТУРА

Под домашним хозяйством впредь будем подразумевать хозяйство, которое ведет семья или отдельный индивид. В рыночной экономике, как об этом наглядно свидетельствует рис. 5.1, оно играет первостепенную роль.

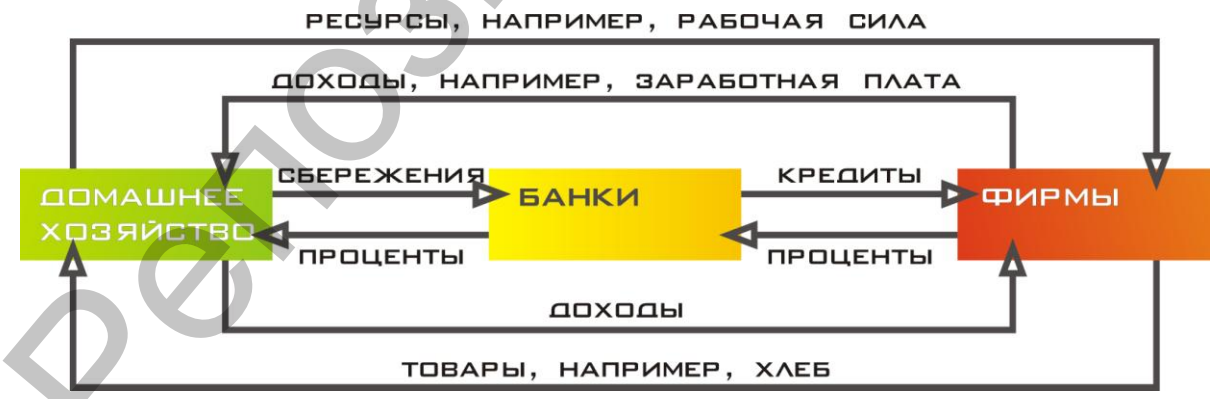


Рис. 5.1. **Схема кругооборота домашних хозяйств с фирмами и банками**

Кроме того, именно домашние хозяйства «замыкают» кругооборот в рыночной экономике. Он, напомним, состоит из четырех стадий: производства (П), распределения (Р), обмена (О) и потребления (С) продукции.

Репозиторий ВГУ

Семья, по сути, является конечным потребителем продукции, производимой различными фирмами. И при этом неважно, о какой экономике идет речь: рыночной или нет. Человек поэтому и организует производство продукции, затем распределяет ее, обменивает, чтобы, в конце концов, ее потребить и тем самым удовлетворить свои потребности.

Нередко такие понятия, как «домашнее хозяйство» и «семейное хозяйство» отождествляют. В действительности это не совсем так. Понятие «домашнее хозяйство» по своему объему более широкое, нежели «семейное хозяйство». Дело в том, что вести хозяйство может как семья, так и отдельный человек.

В рыночной экономике каждый человек должен стараться вести себя рационально, поэтому можно дать и более широкое определение ***домашнего хозяйства.*** *Это элементарная экономическая ячейка общества в составе одного человека или нескольких членов семьи, собственников ресурсов производства, стремящихся максимизировать удовлетворение потребностей.*

Какие функции выполняют домашние хозяйства в современной экономике?

5.1.1. Основные функции домашнего хозяйства

Первая функция домашнего хозяйства, естественно, **репродуктивная.** Ее еще называют функцией деторождения и воспроизводства населения. В Беларуси, к примеру, на 1 января 2018 года насчитывалось 9 млн. 492 тыс. человек.

Вторая функция состоит в том, что именно в семье, главным образом, **воспроизводится важнейший экономический ресурс —** *рабочая сила,* или физические и интеллектуальные способности человека к производительной деятельности. В начале 2017 г. в Беларуси численность занятых в экономике составляло 4 млн. 417 тыс. человек, или 46,5% всех жителей. Кроме того, в распоряжении или во владении некоторых семей находятся и средства производства.

На рынках ресурсов домашние хозяйства продают ресурсы, которыми располагают, и получают за это соответствующие доходы: наемные работники — заработную плату; предприниматели — прибыль; владельцы земли, если они сдают ее в аренду, — арендную плату, собственники средств производства — процент.

Фирмы, в свою очередь, выступают на рынках ресурсов в качестве покупателей. При этом обратим внимание на то обстоятельство, что доходы домашних хозяйство в то же время являются расходами фирм. Это значит, что в рыночной экономике действует ***закон равенства доходов и расходов.*** Вам непонятно, о чем идет речь? Тогда приведем такой пример. Предположим, что в магазине вы купили продукции на 200 руб. Для вас эта сумма денег означает величину потребительских расходов, а магазин же получил, благодаря вашей покупке, 200 руб. дохода.

Третья функция домашних хозяйств заключается в том, что для фирм они являются еще **источником денежных средств** (рис. 5.1). Как это происходит?

Полученные от продажи ресурсов доходы домашние хозяйства могут использовать двояким способом. Большая их часть, естественно, предназначена

Репозиторий ВГУ

для приобретения потребительских товаров, она составляет так называемые потребительские расходы (С). Оставшаяся часть доходов и образует сбережения (S). Располагаемый доход (РД), говоря другими словами, подразделяется на потребительские расходы и сбережения:

$$\boldsymbol{РД = C + S.} \qquad (5.1)$$

Люди сберегают деньги по-разному. Некоторые граждане хранят их дома. Однако пользы от такого сбережения денег нет ни себе, ни другим людям. Гораздо лучше положить деньги на вклад в коммерческий банк. Выгода в этом случае будет двойная. Во-первых, сам вкладчик получит доход в виде процента. А во-вторых, коммерческий банк сможет превратить сбережения граждан в кредитные ресурсы для фирм. Деньги, используемые для получения дохода, превращаются в капитал. В связи с этим *завяжем еще один узелок на память*: деньги, лежащие мертвым грузом, — не капитал, так как не приносят дохода.

Четвертая функция домашних хозяйств заключена в том, что **они покупают потребительские товары и, следовательно, являются потребителем № 1.**

5.1.2. Структура домашних хозяйств

Структура домашних хозяйств состоит, как минимум, из трех элементов:

- *Потребления продукции*, приобретенной на рынке, например, одежды.
- *Производства предметов потребления* из продукции, купленной на рынке, например, из муки, фарша и т.п. можно изготовить пельмени.
- *Производства предметов потребления* из продукции домашних хозяйств.

Численность домашних хозяйств в Беларуси на начало 2017 года составляла около 1 млн. В подсобных хозяйствах производят 22% сельскохозяйственной продукции, в т.ч. 80% картофеля, 76% овощей, 25% яиц и 5% молока.

Далее выясним такие показатели домашних хозяйств, как семейный и минимальный потребительский бюджеты и прожиточный минимум.

5.2. СЕМЕЙНЫЙ И МИНИМАЛЬНЫЙ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ БЮДЖЕТЫ. ПРОЖИТОЧНЫЙ МИНИМУМ

Важнейшим показателем эффективности домашнего хозяйства является **семейный бюджет**, или баланс доходов и расходов семьи. Это своеобразный финансовый семейный «бассейн» с двумя трубами (рис. 5.2). В одну из них он наливается, заполняется доходами, а через вторую выливается, поскольку доходы превращаются в расходы на приобретение потребительских товаров.

Семейный бюджет дает достаточно полное представление об эффективности ведения домашнего хозяйства. Различают три его вида: сбалансированный, дефицитный и избыточный (профицитный). В первом случае расходы равны доходам. Во втором — расходы превышают доходы, если, например, семья купила квартиру и «залезла» в долги. Профицитным же считается такой бюджет, когда доходы превышают расходы. Этот случай является наиболее благоприятным для граждан, так как появляется возможность сберегать часть

Репозиторий ВГУ

доходов и превращать их в кредитные ресурсы банков. В таком случае деньги граждан «работают» не только на них самих, но и на фирмы, и на государство.

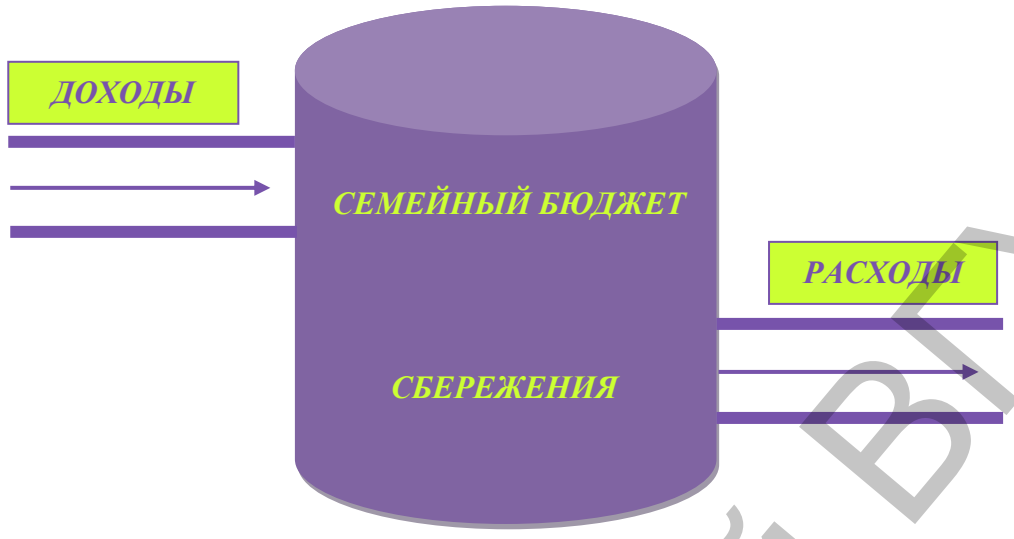


Рис. 5.2. **Модель финансового «бассейна» семьи**

Под доходами семей будем подразумевать сумму денежных и материальных благ, полученных домашними хозяйствами за определенный период времени, например, за месяц. Доходы могут существовать не только в денежной, но и в натуральной форме, например, в виде овощей.

Более полное представление о структуре доходов и расходов домашних хозяйств дает таблица 5.1.

Табл. 5.1. **Примерная структура месячного семейного бюджета, в %**

Доходы	**%**	**Предполагаемые расходы**	%
Заработная плата	50	Налоги и другие обязательные платежи	6
Доходы от предпринимательской деятельности	20	Питание	50
Социальные трансферты, например, пособия	18	Одежда, белье, обувь,	15
От подсобного хозяйства	6	Предметы культурно-бытового и хозяйственного назначения	6
От ценных бумаг, например, дивиденды	0,5	Оплата жилья и коммунальных услуг	5
Проценты на депозиты в коммерческих банках	1	Бытовые услуги, транспорт, связь	5
От недвижимости, например, арендная плата	0,5	Предметы санитарии, гигиены, лекарства	2
Прочие доходы	4	Прочие расходы	11

Репозиторий ВГУ

Итого	100	Итого	100

Основным источником доходов, очевидно, у большинства жителей нашей республики является заработная плата, но в последнее время в Беларуси существенно возросли поступления от предпринимательской деятельности. Это говорит о том, что в обществе быстро формируется слой экономически активного населения, который сам зарабатывает себе на жизнь.

Велика еще в семейном бюджете доля социальных трансфертов, или поступлений из государственного бюджета в виде стипендий, пенсий, пособий. Предоставление льгот наиболее незащищенным категориям граждан — важнейшая составляющая государственной социальной политики. Нуждаются в поддержке со стороны государства в Беларуси ветераны войны и труда, инвалиды, чернобыльцы, многодетные семьи и др. Для большинства из них компенсации расходов на транспорт, лечение, жилищно-коммунальные услуги зачастую не просто помощь, а непременное условие выживания.

В последние годы заметно возросла роль использования различных объектов собственности граждан для получения доходов, например, от сдачи в аренду жилых помещений, гаражей и т.д.

Вместе с тем пока еще явно недостаточен удельный вес доходов населения от ценных бумаг и депозитов в коммерческих банках, что главным образом объясняется недостаточным развитием рынка ценных бумаг.

Другой составной частью семейного бюджета являются расходы. Наибольший удельный вес в них занимают затраты на питание, одежду, белье, обувь, но явно недостаточно денег расходуется на приобретение предметов культурно-бытового и хозяйственного назначения.

Второй показатель домашних хозяйств — *минимальный потребительский бюджет (МПБ)*. Он представляет собой расходы семьи на приобретение наборов потребительских товаров и услуг для удовлетворения основных физиологических и социально-культурных потребностей человека.

МПБ разрабатывается для различных социально-демографических групп: в среднем на душу населения и на одного члена семьи различного состава. В Республике Беларусь стандартная величина МПБ рассчитывается один раз в квартал в средних ценах последнего месяца квартала. Структура МПБ в ценах сентября 2017 г., представлена в таблице 5.2. В основе определения МПБ лежит так называемая *потребительская «корзина» (ПК)*. Это научно обоснованный сбалансированный набор товаров и услуг, которые удовлетворяют потребности человека.

Табл. 5.2. **Структура среднедушевого МПБ по статьям расходов семьи из четырех человек в Беларуси ценах сентября 2017 года; в %**

Продукты питания	50,0
Одежда, белье, обувь	19,6
Жилищно-коммунальные услуги	7,3

Репозиторий ВГУ

Бытовые услуги, транспорт, связь	8,9
Мебель, предметы культурно-бытового назначения	8,6
Культурно-просветительские мероприятия и отдых	1,4
Взносы и платежи	1,8
Лекарства, предметы санитарии и гигиены	2,4

Ниже приводятся данные по минимальным потребительским бюджетам для различных социально-демографических групп населения, выраженные в денежных величинах (таблица 5.3).

Потребительская «корзина» включает в себя: хлеб и хлебопродукты; картофель, фрукты и овощи; мясо и мясопродукты; молоко и молочные продукты; рыбу и рыбопродукты; яйца; растительные и прочие жиры; сахар и кондитерские изделия; чай; соль и т.д.

«Ну и что, — спросите Вы, — плох он или хорош этот самый МПБ»? Да и вообще, какой должна быть структура расходов семьи? Оптимум структуры расходов определить не так-то просто, но про его прогрессивные изменения сказать можно. Дело в том, что еще во второй половине XIX в. прусский статистик Эрнст Энгель (1821 — 1896) сформулировал правило, согласно которому *с ростом доходов семьи уменьшается удельный вес расходов на питание, доля расходов на одежду, жилищно-коммунальные услуги практически не меняется, а доля расходов на предметы роскоши увеличивается.*

Табл. 5.3. **Минимальные потребительские бюджеты для социально-демографических групп населения в Беларуси с 1 августа 2018 г. по 31 октября 2018 г.**

№	Минимальные потребительские бюджеты в расчете на месяц для:	В руб.
1	Семьи из четырех человек	347
2	Трудоспособное население	446
3	Студенты	328
3	Пенсионеры	349
4	Молодоя семьи из трех человек	377

В таблице 5.4 приводятся данные по структуре расходов семьи горожан в некоторых высокоразвитых странах в начале XXI-го века. Попробуем сравнить эти данные со структурой МПБ для различных групп населения Беларуси (таблица 5.2). Легко заметить, что удельный вес расходов на питание в Беларуси в три раза превышает аналогичные расходы в развитых странах. Однако в этих странах выше затраты на транспорт и связь, на содержание жилья.

Третий показатель домашнего хозяйства рассчитывается на основе МПБ. Это *бюджет прожиточного минимума (БПМ).* В Беларуси еще в 1998 г. был принят закон «О прожиточном минимуме». Согласно закону *прожиточный минимум* представляет собой минимальный набор материальных благ и услуг, необходимых для обеспечения жизнедеятельности человека и сохранения

Репозиторий ВГУ

его здоровья. Он используется для расчета бюджета прожиточного минимума. Это стоимостная величина прожиточного минимума, а также обязательные платежи и взносы. В бюджет прожиточного минимума входят затраты на:

- продукты питания, одежду, обувь, предметы общесемейного пользования;
- лекарства, предметы санитарии и гигиены;
- жилищно-коммунальные, бытовые и транспортные услуги;
- услуги дошкольных учреждений.

*Бюджет прожиточного минимума***,** как социальный норматив, предназначается для:

- анализа и прогнозирования уровня жизни населения;
- оказания государственной социальной помощи малообеспеченным гражданам (семьям);
- обоснования минимальных государственных социально-трудовых гарантий. Так, например, с нанимателей удерживаются суммы по погашению задолженности по выплате заработной платы, соответствующие 1,5 размера бюджета прожиточного минимума;
- отнесения граждан к малоимущим группам населения, находящимся за «чертой бедности».

От минимального уровня потребления следует отличать *физиологический минимум потребления,* необходимый для физического существования человека.

Степень благосостояния семьи и отдельного человека оценивается такими показателями, как уровень и качество жизни.

5.3. УРОВЕНЬ И КАЧЕСТВО ЖИЗНИ. «ЛУК» ЛОРЕНЦА

Уровень жизни — это степень обеспеченности населения материальными и духовными благами в соответствии со сложившимися потребностями. Для оценки уровня жизни, как правило, используется совокупность показателей: величина реальных доходов, потребление основных продуктов питания на душу населения, обеспеченность промышленными товарами (обычно в расчете на 100 семей), структура потребления, продолжительность рабочего времени, величина свободного времени и его структура, развитие социальной сферы и др.

Среди названных показателей важнейшим является показатель *реальных доходов населения*. В свою очередь динамика реальных доходов определяется следующими показателями: уровнем заработной платы во всех сферах народного хозяйства, размером доходов от предпринимательской деятельности и личного подсобного хозяйства, величиной выплат из общественных фондов потребления (социальных трансфертов), налоговой политикой государства, уровнем инфляции.

Среди показателей уровня жизни выделяют интегральные показатели. К ним, прежде всего, относят объем потребляемых благ и услуг и распределение населения по уровню доходов.

Различают функциональное (факторное) и вертикальное (персональное) распределение доходов. Ф*ункциональным* считается распределение доходов по

Репозиторий ВГУ

цене рабочей силы, предпринимательским способностям и объектам собственности (землей, недвижимостью, ценными бумагами, суммой денег).

Вертикальное распределение доходов среди семей показывает степень неравенства в обществе. Разница доходов между семьями определяется разными методами. Один из них получил название **«лука», или кривой Лоренца.** Наглядное представление о нем дает рис. 5.3.

На рис. 5.3 на оси абсцисс нанесено количество семей (в процентах от общего числа), а на оси ординат — доля в доходе общества. Отрезок биссектрисы ОН характеризует абсолютное равенство в распределении доходов, а кривая Лоренца ОВН, напоминающая боевой лук, показывает фактическое отклонение от него. Заштрихованная часть рисунка показывает степень неравенства в распределении дохода общества. Так, например, на 60% семей приходится 20% дохода. Если бы фактическое распределение доходов было бы абсолютно одинаковым, то «лук» Лоренца бы исчез и превратился в биссектрису.

Для характеристики распределения дохода общества между семьями используется коэффициент Джини (Кдж). Он рассчитывается как отношение площади «лука» Лоренца ОВН (Sовн) к площади треугольника (Sонм):

$$Кдж = Sовн / Sонм . \qquad (5.2)$$

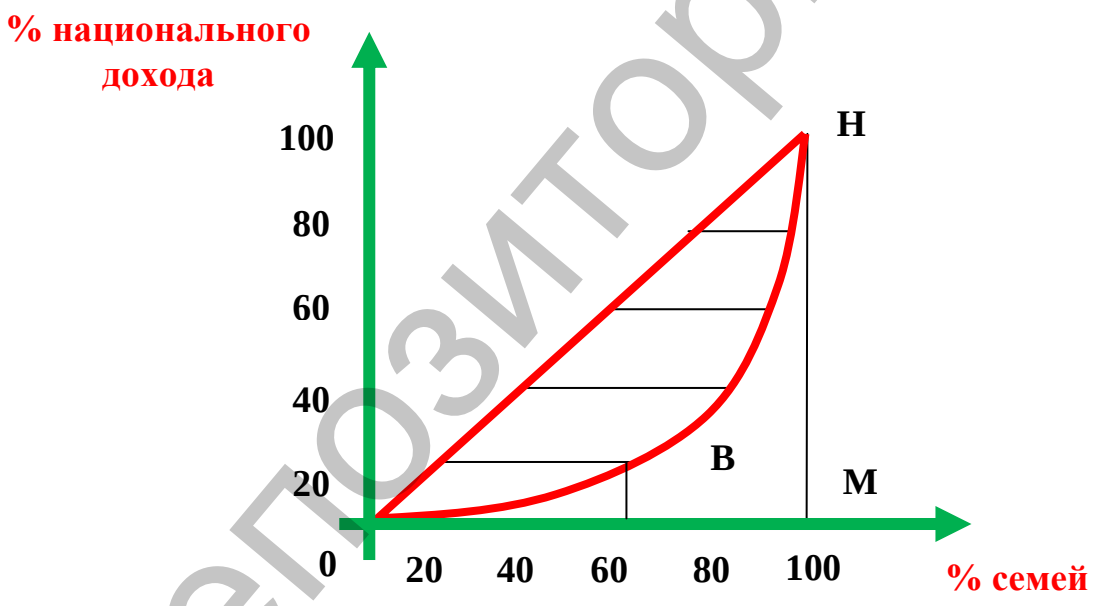


Рис. 5.3. **«Лук» Лоренца**

Из формулы ясно, что чем больше величина Кдж, тем больше и неравенство в распределении доходов населения в стране.

Для определения дифференциации доходов населения довольно часто используется децильный коэффициент, отношение между средними доходами 10% наиболее высокооплачиваемых граждан и средними доходам 10% наименее обеспеченных.

Репозиторий ВГУ

От уровня жизни следует отличать ее качество. К основным показателям качества жизни относятся: условия и безопасность труда, наличие и использование свободного времени; состояние экологии; здоровье и физическое развитие населения и др. В ООН для оценки качества жизни населения используется такой показатель, как индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП). С его помощью определяется уровень развития страны с учетом, во-первых, ожидаемой продолжительности жизни, во-вторых, уровня образования, и, в-третьих, скорректированного реального дохода на душу населения. По данным доклада ООН за 2015 год, например, в первую десятку по ИРЧП входили следующие страны: 1. Норвегия; 2. Австралия; 3. Швейцария; 4. Дания; 5. Нидерланды; 6-7. Германия; 6-7. Ирландия; 8. США; 9-10. Канада; 9-10. Новая Зеландия. Республики же СНГ, включая, естественно, Беларусь, занимали такие места: 50. Беларусь. 50. Россия … 56. Казахстан … 76. Грузия… 78. Азербайджан… 81. Украина… 85. Армения… 107. Молдова… 109. Туркменистан… 114. Узбекистан … 120. Кыргызстан… 129. Таджикистан. При этом особо отметим, что Беларусь вошла в группу высокоразвитых стран. Здесь же к слову скажем, что в 1990 г. СССР по этому показателю занимал 23-е место, а в 70-е годы СССР по уровню жизни и индексу развития человеческого потенциала входил в первую двадцатку самых развитых стран. Сравните теперь с теми местами, которые занимают республики бывшего СССР в настоящее время.

Уровень жизни отдельного физического лица или семьи в условиях современной экономики зависит главным образом от того, насколько эффективно домашнее хозяйство использует принадлежащие ему ограниченные ресурсы, как делает выбор. Обо всем этом далее и пойдет речь.

5.4. ПОВЕДЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЯ НА РЫНКЕ ОДНОРОДНОГО ТОВАРА

Цель рационального покупателя нами уже определена — *максимизация полезности приобретаемого товара, или набора товаров*. Но как ее достичь? Ответить на этот вопрос не так-то просто. Прежде, чем выяснить суть методики измерения полезности, выделим две группы товаров: однородные и разнородные. Первые друг от друга, предполагается, ничем не отличаются, как близнецы-братья, возьмем, к примеру, два совершенно одинаковых яблока. Что же касается вторых, то их, в свою очередь, тоже можно разделить на две группы. Первые могут быть разными, но удовлетворяют одинаковые потребности человека, например, из Минска в Москву можно добраться и поездом, и автобусом, и самолетом. Вторые предназначены для удовлетворения различных потребностей, например, в жилье, в одежде.

Еще в XIX веке известными экономистами Г. Госсеном (1910—1859) и У.С. Джевонсом (1835—1882) были сформулированы правила измерения полезности товаров. Большой вклад в теорию измерения полезности внесли в конце XIX — начале XX вв. представители австрийской школы К. Менгер (1840—1921) и Е. Бем-Баверк (1851—1919). В основу их теории была положена

Репозиторий ВГУ

идея, согласно которой ценность товара определяется их полезностью для потребителя. Данный подход принципиально отличается от представлений классической школы, согласно которым стоимость товара определяется затратами труда. В теории же полезности приоритет отдается оценке конечного продукта.

Центральным понятием теории полезности, естественно, является *полезность.* Под ней понимают удовлетворение, которое приносит благо потребителю. Полезность конкретного блага покупатели оценивают по-разному, например, ручка для студента ценнее, нежели для повара в столовой. Кому-то больше нравится молоко, а кому-то — чай. И, тем не менее, можно вывести и общие правила измерения полезности блага. При этом также будем иметь в виду, что полезность однородных и разнородных товаров измеряется разными методами. Начнем с товаров однородных. Как оценить их полезность?

Для измерения полезности однородных товаров используется метод, получивший название *количественного, или кардиналистского* (англ. cardinal – количественный). В его основе лежат три правила.

Согласно первому правилу по мере потребления однородного блага потребность человека насыщается, достигает максимума и затем уменьшается. Так, допустим, кому-то для полного удовлетворения жажды необходимо выпить апельсиновый сок из трех стаканов.

Согласно второму правилу полезность (англ. utility), которую приносит человеку потребление каждой последующей единицы однородного блага, имеет тенденцию к уменьшению. Вот оно, пожалуй, требует уточнения: в самом деле, неужели всегда первая ложка с супом полезнее второй? А если вы еще не распробовали? В этой ситуации, вернее сказать, полезность ложек с супом вначале возрастает, достигает максимума, а затем уменьшается. Другое дело, если в качестве примера берутся сигареты. Ясно, что полезность второй для курильщика меньше, чем первой, но ведь и первая уже вредна для здоровья.

Таким образом, с учетом уточнения ***второе правило*** можно сформулировать следующим образом: *по мере потребления однородного блага его полезность возрастает до максимума, а затем начинает снижаться.* Завяжем на память очередной узелок.

Суть ***третьего правила*** в том, что цена партии однородного товара определяется предельной полезностью, или полезностью последней единицы.

Динамику полезности потребляемого однородного блага можно измерить следующими показателями: единичной полезностью (Ui); общей полезностью, или полезностью суммы благ (TU); предельной полезностью, или полезностью последней единицы блага (MU).

Некто Голубович, например, может купить 6 бананов, полезность которых измеряется в баллах. И наша задача состоит в том, чтобы определить затраты Голубовича на приобретение бананов, как рационального покупателя. Допустим также, что один балл полезности оценивается в 20 коп.

Репозиторий ВГУ

Табл. 5.5. **Единичная (Ui), общая (TU) и предельная (MU) полезности бананов; в баллах**

№ банана	Ui	Количество бананов	TU	MU
1	9	1	9	
2	12	2	21	
3	8	3	29	
4	3	4	32	**3**
5	0	5	32	
6	- 2	6	30	

По данным таблицы 5.6 построим кривую единичной полезности бананов и найдем величину общей предельной полезности бананов (TMU).

Предельная полезность у четвертого банана, так как уже пятый к общей полезности ничего не прибавляет. Это значит, что предельная полезность в нашем примере равна 3 балла. Из нее покупатель и будет исходить, покупая бананы. Предельная же общая полезность (MTU) четырех бананов рассчитывается по формуле:

$$MTU = Q \cdot MU, \quad (5.3)$$

где Q — количество бананов.

Общая предельная полезность в нашем примере равна 12 баллов. На рис. 5.4 она показана площадь прямоугольника **O3E4**.

Далее легко вычислить и потребительские затраты (C) Голубовича на покупку четырех бананов: 20 коп. · 12 баллов = 240 коп. А формула для расчета потребительских затрат рационального покупателя имеет следующий вид:

$$C = P \; Q \cdot MU, \quad (5.4)$$

где P — цена одного балла полезности.

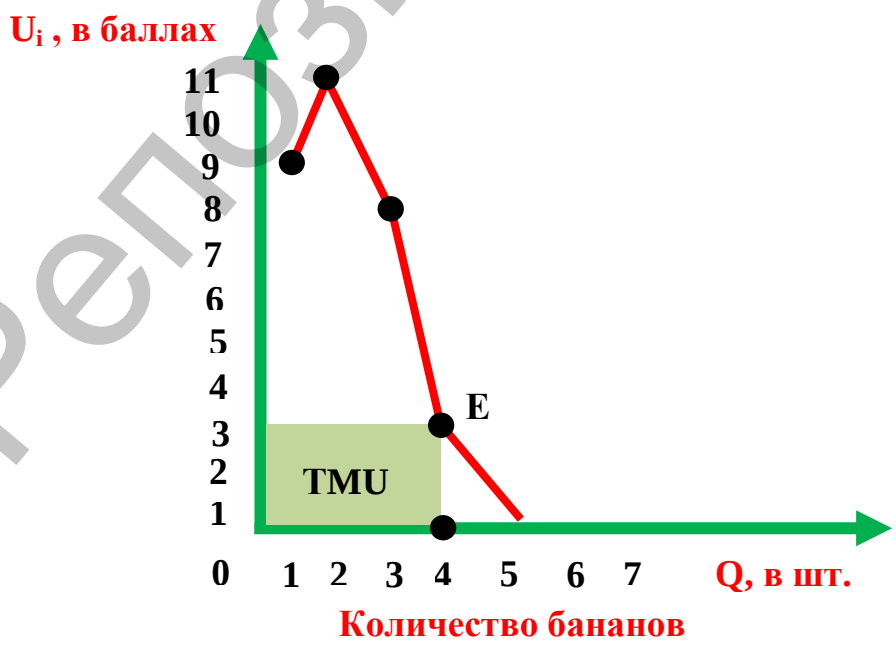


Рис. 5.4. **Динамика единичной полезности и прямоугольник полезности**

Репозиторий БГУ

5.5. ПОТРЕБИТЕЛЬ НА РЫНКЕ РАЗНОРОДНЫХ ТОВАРОВ

Среди разнородных товаров выделим рынки относительно независимых товаров и товаров-заменителей, или субститутов.

5.5.1. На рынке независимых товаров

Для сопоставления полезности относительно независимых товаров используется *порядковый метод, или ординалистский* (англ. ordinal — порядковый). В основе этого метода лежит предположение о том, что разнородные блага, или их наборы, по полезности можно расположить в определенном порядке. Для Иванова, положим, на первом месте среди напитков находится томатный сок, на втором — молоко, третьем — чай и т.д. Такие предпочтения покупателей, ясное дело, должен учитывать и предприниматель, занимающийся реализацией напитков, в противном случае он может и “прогореть”.

Количественный и порядковый методы можно объединить в одной таблице. Впервые это удалось сделать представителю знаменитой австрийской школы экономистов К. Менгеру (1840–1921). Проиллюстрируем его идею своим примером. Предположим, что у нас имеются пять наборов пирожков с разными наполнителями и нам надо сопоставить их полезности (таблица 5.6). Номера наборов обозначим римскими цифрами, а номер одинакового пирожка – арабскими.

Обратим внимание на правило **равной предельной полезности наборов благ**: полезности последних единиц наборов потребляемых благ равны.

Табл. 5.6. **Наборы пирожков с различными наполнителями**

Пирожки с				
мясом	*капустой*	*картошкой*	*яблоками*	*повидлом*
I	II	III	IV	VI
5	4	3	2	1
4	3	2	1	0
3	2	1	0	
2	1	0		
1	0			
0				

5.5.2. На рынке товаров-заменителей

Некоторые виды потребностей человека можно удовлетворить с помощью различных наборов благ-заменителей, например, в качество фруктов можно использовать и яблоки, и апельсины. Поведение рационального потребителя в этом случае сводится к тому, чтобы *при любых комбинациях этих благ сумма их полезности не менялась.* Именно в этом и состоит суть **правила равной полезности различных наборов благ.** А теперь рассмотрим конкретный пример.

В таблице 5.7 представлены четыре набора яблок и апельсинов с одинаковой полезностью для потребителя.

Репозиторий ВГУ

Табл. 5.7. **Комбинации наборов яблок и апельсинов с одинаковой полезностью для потребителя**

№ набора	Яблоки, шт.	Апельсины, шт.
I	6	2
II	4	3
III	3	4
IV	2	6

Данные таблицы 5.7 используем для построения кривой равной полезности наборов яблок и апельсинов (рис. 5.5).

Кривая, которую вы видите на рис. 5.5, получила название кривой безразличия. Впервые такие кривые в экономическом анализе стали применяться еще в XIX веке Ф. Эджуортом. *Кривая безразличия* — это линия, точки на которой показывают разные наборы благ с одинаковой полезностью.

На рис. 5.5 обратим внимание на то обстоятельство, что площади всех четырех прямоугольников, символизирующих одинаковую полезность, равны по величине. Кроме того, кривые безразличия имеют отрицательный наклон. Объясняется это тем, что между количествами двух благ, в нашем случае это яблоки и апельсины, существует обратная связь. Это означает, что, двигаясь от комбинации I к комбинации IV, потребитель увеличивает полезность от апельсинов и уменьшает полезность от яблок. При переходе от набора I к набору II потребление яблок уменьшается на 2 ед., а количество апельсинов увеличивается на одну ед. Норма замещения 2-х яблок в пользу одного апельсина: — 2/1 = [2]. Это значит, что в данной комбинации полезность приобретаемого апельсина оказывается выше полезности одного яблока. При перемещении из точки III в точку IV норма замещения становится равной 0,5 по абсолютной величине.

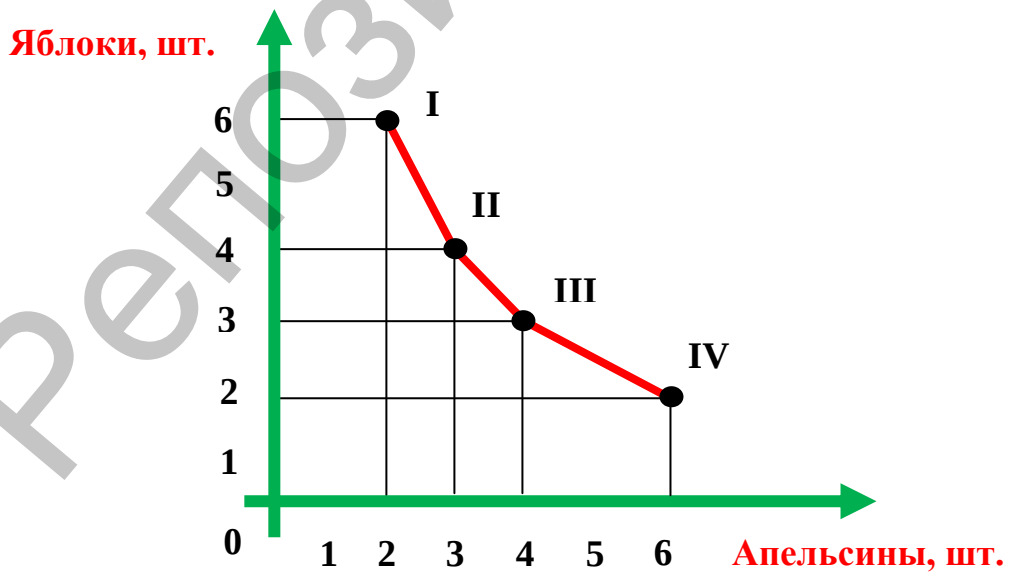


Рис. 5.5. **Кривая безразличия наборов яблок и апельсинов по полезности**

Репозиторий ВГУ

Итак, можно сделать вывод о том, что норма замещения при переходе от одной комбинации благ к другой убывает. Это объясняется тем, что готовность потребителя к замещению яблок апельсинами падает. Если вначале он ради одного апельсина был готов пожертвовать двумя яблоками, то, в конечном счете, полезность одного, от которого он отказывается, становится равной полезности двух апельсинов.

Кривые безразличия могут отличаться друг от друга по уровню полезности. Все множество кривых безразличия в пространстве двух благ образует *карту кривых безразличия или карту безразличия.*

Таким образом, карта безразличия в концепции порядкового измерения полезности выполняет ту же роль, что и таблица Менгера в теории количественного измерения полезности.

5.6. ВОЗМОЖНОСТИ И ГРАНИЦЫ ПОВЕДЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЯ

На выбор потребителя оказывают влияние не только его желания, но и величина дохода и уровень цен на товары. У потребителя может быть желание иметь «Мерседес», но есть возможность купить мопед.

Тот доход, которым располагает потребитель, так и назовем: располагаемый доход (РД). Этот доход состоит из потребительских расходов покупателя на приобретение товаров (С) и сбережений (S). Сами же потребительские расходы зависят от величины цены товара (Р) и от количества приобретаемого товара (Q) и равны P·Q. В конечном виде формулу располагаемого дохода по использованию можно записать:

$$РД = P \cdot Q + S\ . \qquad (5.5)$$

Далее предположим, что у некоего гражданина сбережения равны нулю, а доходов, допустим, в талерах, хватает только на хлеб и молоко. Затем, на основе данных таблицы 5.8, построим линию бюджетных ограничений потребителя.

Теперь по данным таблицы 5.8 построим линию бюджетных ограничений. При этом будем исходить из того, что весь недельный располагаемый доход (20 талеров) расходуется только на хлеб и молоко (рис. 5.6).

Бюджетная линия показывает различные комбинации двух благ, которые могут быть приобретены при фиксированных величинах дохода и цен.

Табл. 5.8. **Комбинации потребительских расходов на неделю на 20 талеров на хлеб (Сх = Рх·Qх) и на молоко (См = Рм·Qм)**

№ комбинации	Хлеб			Молоко			РД; в неделю
	Qх, кг	Рх, 1 кг	Qх•Рх	Qх, л	Рм, 1 л	Qм•Рм	
I	0	2	0	5	4	20	20
II	2	2	4	4	4	16	20
III	4	2	8	3	4	12	20
IV	6	2	12	2	4	8	20
V	8	2	16	1	4	4	20
VI	10	2	20	0	4	0	20

Репозиторий ВГУ

В общем виде линия бюджетных ограничений может быть описана следующим уравнением:

$$РД = Qx \cdot Px + Qм \cdot Pм. \quad (5.5)$$

Уравнение 5.5 отражает бюджетные ограничения потребителя, его возможности по приобретению наборов товаров двух наименований. Преобразуем это уравнение, поделив обе его части на Px. В результате получим следующее уравнение бюджетной линии:

$$Qx = aQм + в, \quad (5.6)$$

где а = Рм / Рх; в = РД / Рх.

Коэффициент а определяет наклон бюджетной линии, в нашем случае а = 4 талера / 2 талера = 2. Это означает предположение о том, что, приобретая 1 л молока, потребитель отказывается от двух кг хлеба.

Теперь пришла пора ответить на вопрос, какая из доступных комбинаций молока и хлеба является наиболее для него полезной. С этой целью, по данным таблицы 5.9, совместим на графике бюджетную линию хлеба и молока с картой безразличия (рис. 5.7).

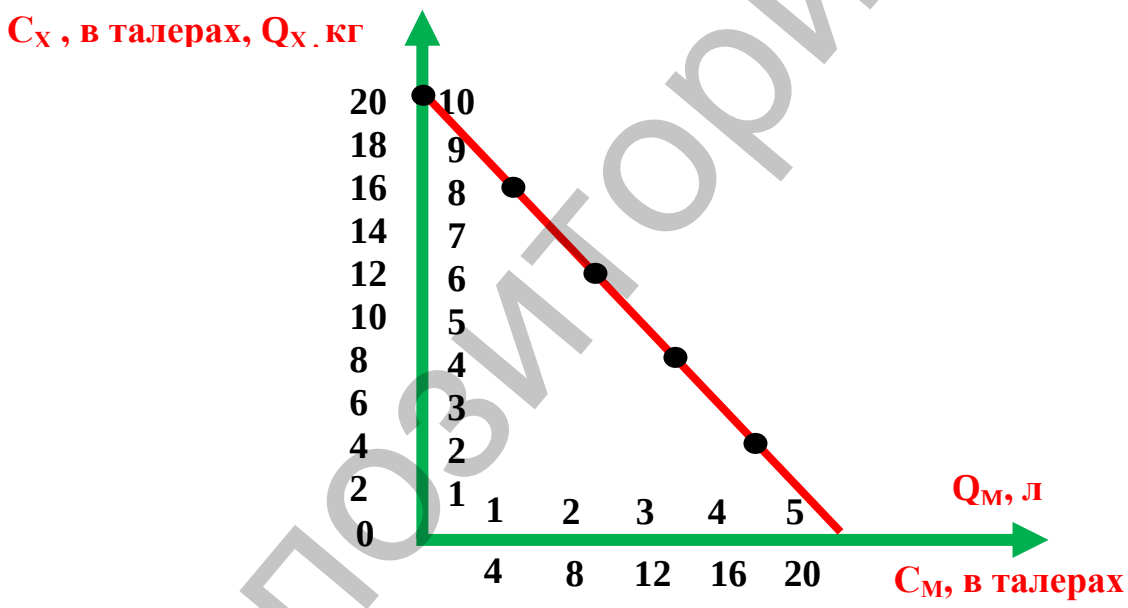


Рис.5.6. **Бюджетная линия потребителя**

Табл. 5.9. **Различные комбинации хлеба и молока, образующие кривые безразличия по уровням полезности; в баллах**

Набор	Qx_1	$Qм_1$	U_1	Qx_2	$Qм_2$	U_2	Qx_3	$Qм_3$	U_3
I	8	1	8	8	1,5	12	10	2	20
II	4	2	8	6	2	12	5	4	20
III	2	4	8	4	3	12	4	5	20
IV				3	4	12			

Репозиторий ВГУ

Далее, по данным таблицы, используя уравнение бюджетной линии 5.6, построим отрезок бюджетной линии и три кривых безразличия, отличающиеся по уровням полезности: $U_1 = 8$ баллов, $U_2 = 12$, $U_3 = 20$ (рис. 5.7).

Выбор, очевидно, любой комбинации на кривой U_1 означает нерациональный выбор потребителя, так как это наименьшие по полезности наборы благ (8 баллов). Комбинации же на кривой безразличия U_3 недоступны потребителю по финансовым соображениям. Остается кривая безразличия U_2. Точку оптимума, в нашем случае, легко найти из следующей системы уравнений:

$$\begin{cases} Qx = — a \cdot Qм + в \\ Qx \cdot Qм = U_2 . \end{cases} \qquad (5.7)$$

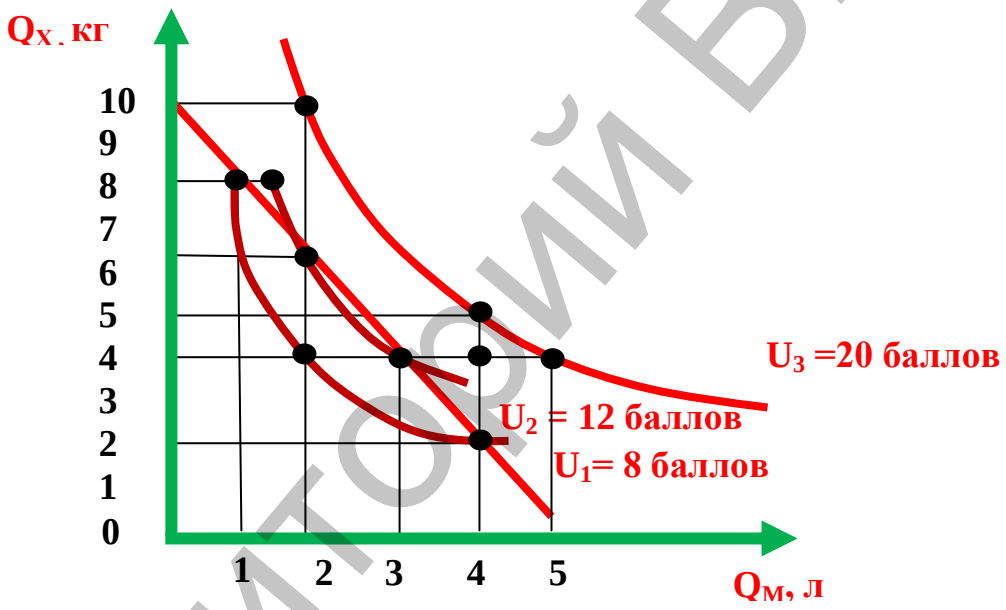


Рис. 5.7. **Равновесие и неравновесие потребителя**

Подставив в 5.7 соответствующие данные из таблиц 5.9 и 5.10, получим систему уравнений вида

$$\begin{cases} Qx = — 2Qм + 10 \\ Qx \cdot Qм = 12. \end{cases} \qquad (5.8)$$

Решение системы уравнений дает нам две точки равновесия $E_1(6;2)$ и $E_1^*(4;3)$. Точку оптимума можно определить и с помощью формулы

$$RSxм = Pм / Px , \qquad (5.9)$$

где RSxм = — ΔQx / ΔQм = — (6 — 8) / (4 — 3) = 2; Pм / Px = 4 талера / 2 талера = 2.

Таким образом, в нашем примере не одна, а две точки равновесия. Бывает и такое.

Положение равновесия, очевидно, меняется в зависимости от динамики цен и доходов потребителя. Уменьшение, например, цены на молоко вдвое (с 4-х талеров до 2-х за 1 л) означает, что, и количество приобретаемого молока может увеличиться в два раза при прежних бюджетных ограничениях (недельном доходе потребителя в 20 талеров). Это значит, что изменится и уравнение бюд-

Репозиторий ВГУ

жетной линии, а ее точка пересечения с осью абсцисс сместится вправо и положения M_1 в положение M_2 (рис. 5.8).

К чему такое смещение приведет? Во-первых, изменится уравнение бюджетной линии. Оно примет вид Qx = — Qм + 10. А во-вторых, сместится вправо в положение E_2 (рис. 5.8) и точка равновесия потребителя. Координаты точки E_2 легко найти, решив систему уравнений

$$\begin{cases} Qx = — Qм + 10, \\ Qx \cdot Qм = 25 . \end{cases}$$

Выражаем Qм через 25 / Qx и в результате преобразований получаем следующее уравнение: Qx^2 — 10Qx + 25 = 0. Откуда находим, что Qм = 5 и Qx = 5. В результате чего получаем точку равновесия E_2 с координатами 5 и 5.

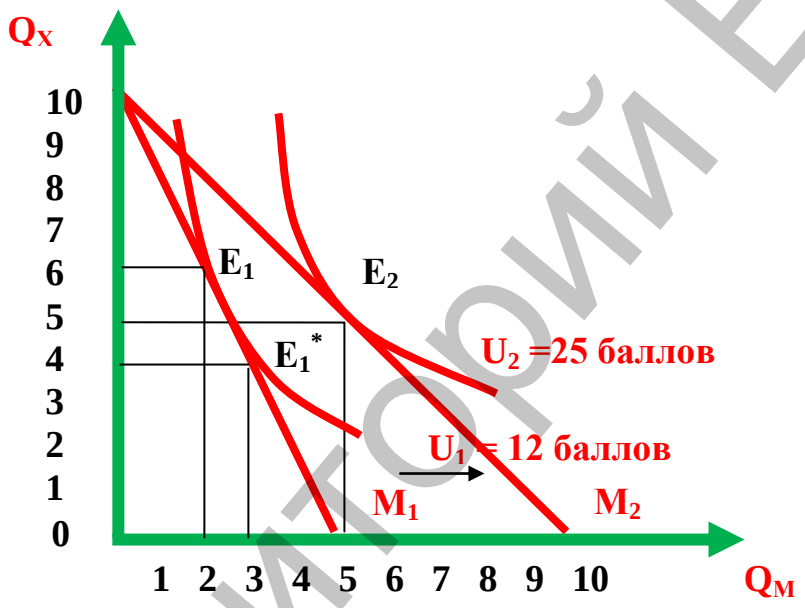


Рис. 5.8. **Смещение вправо нижней точки бюджетной линии из положения M_1 в положение M_2**

Располагаемый доход (РД) потребитель использует для потребительских расходов (С), а если он составляет достаточную величину, то часть его идет на сбережение (S).

Согласно закону Энгеля, с ростом доходов семьи доля расходов на питание уменьшается, но возрастает доля расходов на удовлетворение культурных и других потребностей.

Линия потребительских расходов описывается следующим уравнением:

$$C = Ca + Hn \cdot РД , \qquad (5.10)$$

где С — потребительские расходы в определенном году; Нп — норма потребления или доля РД, которая идет на потребительские расходы.

Особо остановимся на автономном потреблении (Са), которое осуществляется за счет накопленного личного имущества, непосредственно не связанного с величиной текущих расходов потребителя. Непонятно? Тогда поясним сказанное конкретным примером. Допустим, что ваше личное богатство оценива-

Репозиторий ВГУ

ется в 60 тыс. руб. и каждый год Вы расходуете по 12 тыс. руб. (продаете имущество) на потребительские расходы. За пять лет в таком случае от вашего богатства, если оно не будет пополняться, останутся “рожки да ножки”.

Динамику располагаемого дохода, потребительских расходов и сбережений, можно проиллюстрировать с помощью рис. 5.9.

Отрезок ОВ, как видно из рисунка, представляет собой геометрическое место точек равенства доходов и потребительских расходов населения. В нашем примере потребитель, когда величина его располагаемого дохода превышает 400 руб., часть дохода оставляет на сбережения. Сам смысл уравнения 5.10 покажем на следующем примере. Предположим, что величина автономного потребления составляет 200 руб. в месяц, а норма потребления равна 0,8. Тогда при РД = 800 руб. величина потребительских расходов составит:

200 руб. + 0,8 · 800 руб. = 840 руб. Что же касается величины сбережений, то в нашем примере они будут равны 160 руб.

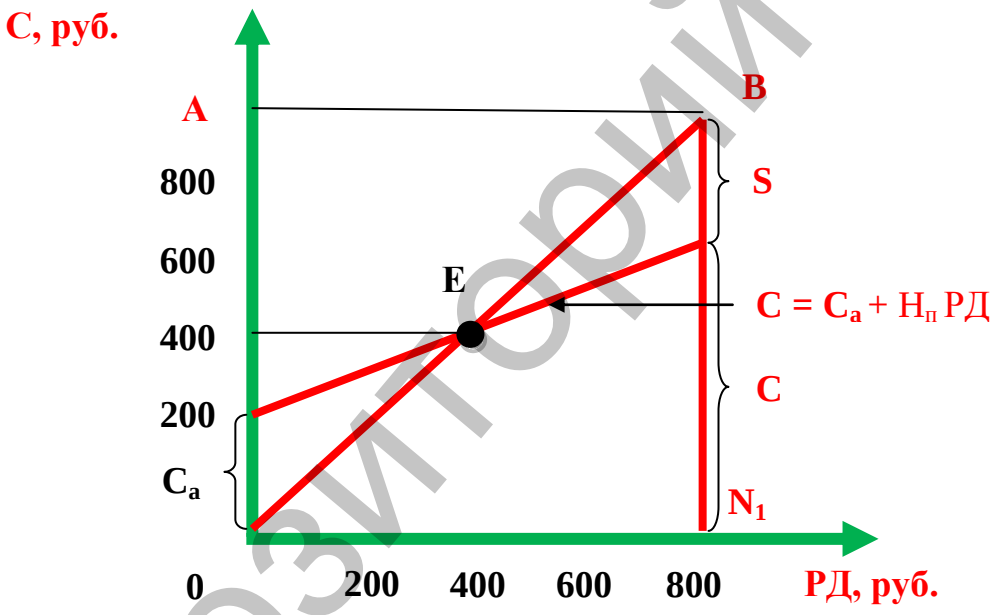


Рис. 5.9. **Линия потребительских расходов**

Итак, у нас с вами уже есть общее представление о том, что собой представляют домашние хозяйства, и как они ведут себя в условиях рыночной экономики. Теперь настала пора выяснить правила и законы поведения их «слуг» — предпринимателей и фирм, однако это уже будет сделано при ответе на вопросы следующей темы.

ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

Домашнее хозяйство. Семейный бюджет. Минимальный потребительский бюджет. Прожиточный минимум. Бюджет прожиточного минимума. Уровень жизни. «Лук» Лоренца. Общая полезность. Предельная полезность. Кривая безразличия. Карта безразличия. Бюджетная линия. Равновесие потребителя. Эффект замены. Эффект дохода.

Репозиторий БГУ

ПРОВЕРИМ СЕБЯ

ОТВЕТИМ НА ВОПРОСЫ

1. В чем состоит отличие минимального потребительского бюджета (МПБ) от бюджета прожиточного минимума (БПМ)?
2. Какое практическое значение имеют показатели минимального потребительского бюджета и бюджета прожиточного минимума?
3. Какие правила измерения полезности однородных товаров вы знаете?
4. Как определяется оптимальный вариант на рынке товаров-заменителей?
5. Каково практическое значение схемы К. Менгера?
6. В чем состоит правило максимизации полезности наборов потребляемых благ?
7. Что такое бюджетная линия?
8. Что такое автономное потребление?

ВЫПОЛНИМ ТЕСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ

1. *По правилу Энгеля с ростом доходов семьи удельный вес затрат на жилищно-коммунальные услуги в семейном бюджете:*

а) практически не изменится;
г) вырастет;
в) уменьшится;
г) такой связи нет.

2. *Если ваш располагаемый доход 1,6 тыс. руб. в месяц, а потребительские расходы равны 1,2 тыс. руб., то норма сбережения будет равна:*

а) 15%; б) 20%; в) 25%; г) 30%.

3. *Предположим, что треугольник абсолютно справедливого распределения доходов населения по площади в 4 раза больше «лука» Лоренца, тогда коэффициент Джини будет равен:*

а) 0,1; б) 0,15; в) 0,2; г) 0,25.

4. *Предположим, что общая полезность яблок меняется следующим образом:*

Количество яблок	1	2	3	4
TU; в баллах	8	14	18	20

Каковы будут затраты рационального потребителя на покупку яблок, если полезность одного балла оценивается в 20 коп.:

а) 200 коп; б) 100 коп.; в) 160 коп.

РЕШИМ ЗАДАЧУ

По данным таблицы выделите сбалансированный, профицитный и дефицитный семейные бюджеты:

Доходы в месяц; тыс. руб.	Семья			Расходы в месяц; тыс. руб.	Семья		
	1	2	3		1	2	3
Заработная плата	3	5	6	Питание	5	5	5
Пенсии, пособия, стипендии	1	2	1	Одежда, белье, обувь	1	2	2
Доходы от подсобного хозяйства	2	1	1	Оплата жилья и жилищно-коммунальных услуг	2	2	3
Прочие доходы	4	3	4	Прочие расходы	3	2	1

Репозиторий ВГУ

ВЕСЕЛАЯ СТРАНИЧКА

ЭКВИВАЛЕНТНЫЙ ОБМЕН

Покупатель жалуется директору магазина:

— Ваш продавец меня оскорбил! Я требую, чтобы он взял свои слова обратно!

— К сожалению, мы ничего не принимаем обратно! Можем только обменять на точно такие же.

ПОЧЕМУ КРИЧАЛ ПЕТРОВ

— Ты не знаешь, почему Петров так кричал на свою жену?

— Дело в том, что она не хотела сказать ему, на что истратила деньги.

— А почему же тогда сегодня он кричит в два раза громче?

— Сегодня она сказала ему об этом.

ТЕМА 6. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

6.1. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ, ЕЕ ПРИЗНАКИ И СФЕРЫ ПРИМЕНЕНИЯ

Иногда говорят, что «реклама — двигатель торговли». Но верно и другое выражение: «предприниматель — двигатель рыночной экономики». Без его энергии рыночная экономика не смогла бы развиваться. Что собой представляет его деятельность?

6.1.1. Модель, признаки и схема поведения предпринимателя

Модель предпринимателя включает цель экономического поведения и средства ее достижения. При этом будем исходить из предположения о том, что предприниматель не только организует производство какой-либо продукции, но и продает ее.

Цель предпринимателя состоит в получении максимально возможной экономической выгоды, как правило, прибыли. Для достижения цели предприниматель должен удачно ответить на следующие вопросы: *что* производить? *Как* производить? *В каком количестве*? *Для кого*? *По какой цене* продавать?

Главная фигура на поле рыночной экономики — платежеспособный покупатель. Но кто предоставляет ему продукты, одежду, персональный компьютеры и многое другое? Все это входит в обязанности предпринимателей, которые за определенную плату, разумеется, занимаются организацией производства и доставкой различных товаров для покупателей.

Предпринимательской деятельностью может заниматься отдельный человек, группа граждан и государство. Тем самым были перечислены различные субъекты хозяйствования. Объектами же хозяйственной деятельности являются эффективное использование ресурсов, их кругооборот, материальная и нематериальная продукция, издержки и доходы.

Признаки предпринимательской деятельности. Под *предпринимательской деятельностью* подразумевают инициативную, самостоятельную деятельность граждан по организации производства и доставки потребителю товара с целью получения прибыли.

Репозиторий ВГУ

Предпринимателем может стать далеко не каждый, хотя возможность получать большие доходы притягивает многих. Такие люди составляют 4-6% экономически активного населения. Что отличает предпринимателей от других людей? Прежде всего, отметим такой признак предпринимательства, как **риск.** Не зря ведь в народе говорят: «Кто не рискует, тот не пьет шампанское». Но есть и вероятность оказаться у разбитого корыта из-за конкуренции. Предприниматель рискует потерять и личное имущество, например, квартиру, автомобиль. Всякий ли способен на это?

Второй признак — высокая степень **самостоятельности.** В самом деле, предприниматель сам ищет вид хозяйственной деятельности. Более того, во многих случаях он создает рабочие места, предоставляет возможность другим людям получать заработную плату.

Предприниматель должен проявлять также **инициативу,** стараясь опередить соперника. Он постоянно ведет **активный поиск** новых форм хозяйствования, широко применяет инновации (нововведения).

Под предпринимательской деятельностью, по мнению известных экономистов А. Маршалла (1842—1924) и Й. Шумпетера (1883—1950), подразумевается новаторская деятельность, направленная на поиск и внедрение новых технологий, форм организации труда и производства, новых рынков и путей удовлетворения потребностей покупателей.

Схема предпринимательской деятельности достаточно проста. Предприниматель — слуга двух господ. С одной стороны, он за определенную плату предоставляет товар потребителю и выступает в роли продавца. Но с другой — с этой целью он приобретает и использует соответствующие факторы предпринимательской деятельности, то есть выступает в роли покупателя (рис. 6.1).

Рис. 6.1. **Схема предпринимательской деятельности**

Мало решить «буду предпринимателем», надо еще выбрать сферу предпринимательской деятельности. Каков же выбор? Куда направить энергию?

6.1.2. Сферы предпринимательской деятельности

Самое, пожалуй, сложное занятие для предпринимателя — деятельность в **сфере производства.** *Главная функция такого предпринимателя* —

Репозиторий ВГУ

организация производства. *Факторами предпринимательской деятельности* в этом случае являются работники, производительный капитал и природные ресурсы. *Прибыль* же рассчитывается как разница между рыночной ценой единицы продукции и стоимостью затраченных на производство и реализацию продукции факторов производства.

Проще «сколотить» капитал, занимаясь **коммерцией, или торговлей.** *Основная функция предпринимателя-коммерсанта — реализация готовой продукции.* Она же является фактором предпринимательской деятельности. Коммерсанту нужно иметь продукцию, которая заинтересовала бы покупателя. Его *прибыль* рассчитывается как разница между ценой продажи и ценой покупки. Ясно, что себе в убыток никто торговать не захочет.

Весьма популярно и **финансовое предпринимательство.** В ходу такое выражение**:** «*Финансы — кровь рыночной экономики*». При этом под финансовым предпринимательством будем подразумевать не только экономические отношения по поводу купли-продажи на денежном рынке, но и —ценных бумаг, например, акций. *Функция такого предпринимательства* — оказание финансовых услуг. В качестве факторов предпринимательской деятельности здесь выступают деньги и ценные бумаги. *Прибыль* же определяется как разница между ценами продажи и покупки денег или ценных бумаг.

Важную роль в рыночной экономике играет **посредническая деятельность**. Основная функция предпринимателя-посредника — соединение покупателя с продавцом продукции. Главным фактором посредника является *экономическая информация.* Недаром говорят: «Кто владеет информацией, тот владеет миром». За информацию, понятное дело, надо платить. Величина дохода посредника определяется как процент от стоимости сделки.

Отметим также **страховое предпринимательство.** Его функция — возмещение ущерба. Что только не страхуется в наши дни! Платили бы деньги. Объектами страхования могут быть имущество, вклады в банках, здоровье, жизнь и т.д. Прибыль в этой сфере предпринимательства образуется как разница между страховыми взносами и величиной выплат страховки.

Рис. 6.2. **Сферы предпринимательской деятельности**

Репозиторий ВГУ

В наши дни бурно развиваются и другие виды предпринимательства: инновационное, инжиниринг (оказание инженерных услуг), консалтинг и т.п. (рис. 6.2). Но «нельзя, — как говорил Козьма Прутков, — объять необъятное». Поэтому мы остановимся на предпринимательстве в сфере производства, исходном пункте предпринимательства вообще. В самом деле, если продукция не произведена, нечего будет и продавать.

После того, как выбор сделан, перед предпринимателем встает вопрос: создавать ли при этом фирму или нет? «Челноком» много не заработаешь, поэтому серьезный предприниматель создает фирму. Но что это такое?

6.2. ФИРМЫ И ИХ ВИДЫ

Фирма — это самостоятельный хозяйствующий субъект с правами юридического лица, который с целью получения прибыли производит и реализует продукцию.

Фирма обладает следующими признаками:

- самостоятельно ведет хозяйство;
- является юридическим лицом, то есть выступает как единая организация, имеет устав, органы управления и контроля, обладает имуществом, несет имущественную ответственность, на суде выступает от своего имени;
- имеет трудовой коллектив;
- использует имущество для производства и реализации продукции.

Наряду с понятием «фирма» для характеристики предпринимательской деятельности часто используется и такое понятие, как «предприятие». Какая разница, возникает вопрос, между ними? На языке формальной логики можно сказать, что «фирма» — по объему более широкое понятие, нежели «предприятие». Она может включать в себя несколько предприятий, как производственные единицы, связанные общим управлением. Эти понятия, другими словами, соподчиненные (рис. 6.3).

Рис. 6.3. **Соотношение объемов понятий «фирма» и «предприятие»**

Репозиторий ВГУ

Однако в тех случаях, когда в составе фирмы только одно предприятие, тогда эти понятия можно считать идентичными.

В современной литературе фирма, как форма организации производственно-хозяйственной деятельности, представляет собой основную экономическую ячейку. Ее структуру образуют два главных элемента. *Во-первых*, коллектив работников, взаимодействующих друг с другом на основе внутрипроизводственного разделения труда. *А во-вторых*, сюда входит комплекс средств производства, обладающих технологическим единством.

В мировой практике существуют различные организационно-правовые формы фирм. Они определяются национальным законодательством.

Многообразие фирм велико. Их можно классифицировать по разным признакам. **По форме собственности** выделяют частные, коллективные, государственные и совместные фирмы. **По сфере деятельности** фирмы бывают промышленные, аграрные, строительные, транспортные, торговые и т.д. **По формам организации хозяйственной деятельности** можно выделить государственные хозрасчетные и бюджетные, арендные, коллективные, единоличные собственные фирмы, акционерные общества открытого и закрытого типа, партнерства с полной, ограниченной и смешанной ответственностью. **В зависимости от размеров** различают крупные, средние и малые фирмы. **По целям деятельности** образуются коммерческие и некоммерческие (бесприбыльные) фирмы.

Стратегической целью всех коммерческих фирм является прибыль, хотя в краткосрочном периоде на первый план могут быть выдвинуты и тактические цели, например, увеличение доли рынка.

Любая фирма в своей деятельности отвечает на такие вопросы, как что и в каком объеме ей производить, какие ресурсы использовать, какие цены установить на продукцию с целью получения запланированного результата.

Более подробно рассмотрим классификацию фирм, основанную на различных формах собственности. По такому признаку выделим частные, коллективные, государственные и совместные фирмы.

6.2.1. Частные фирмы

Фирму будем считать *частной,* если она принадлежит отдельному гражданину (физическому лицу) или членам семьи. Семейные фирмы, в свою очередь, могут быть с выделением доли каждого (долевой собственности) и без определения доли каждого участника (совместная собственность). В первом случае каждый член семьи имеет право на свою долю, поскольку она заранее определена, а во втором — нет.

Частные фирмы в Республике Беларусь формируются, во-первых, путем приватизации государственных предприятий, а во-вторых, за счет создания новых. Имущество частных фирм пополняется, главным образом, из такого источника, как доход собственника.

Частная фирма — это самая простая форма существования фирмы. В этом случае один собственник или семья самостоятельно ведут хозяйство и отвечают

Репозиторий БГУ

на вопросы о том, что и как производить, для кого и т.д. Частник единолично распоряжается выручкой и несет неограниченную ответственность по долгам фирмы, то есть отвечает по ним всем своим имуществом. В случае неудачи с «молотка», как говорится, могут пойти и дом, и автомобиль, и дача.

В странах с развитой рыночной экономикой частные фирмы — самая распространенная форма предпринимательства. В США они, например, составляют около 70% всех фирм. Объясняется это тем, что они обладают рядом достоинств. К ним относятся:

• **Полная самостоятельность и оперативность действий.** Владелец фирмы полностью управляет и распоряжается полученной выручкой и прибылью. В этом случае наиболее полно реализуется и принцип экономической заинтересованности;

• **Простота учреждения и ликвидации фирм**. Для учреждения частной фирмы, как правило, не требуется разрешения центральных властей. Эта проблема решается местной властью. Кроме того, до тех пор, пока собственник регулярно и исправно платит по счетам, он сохранят право в любой момент прекратить деятельность своего предприятия;

• **Частник платит из своего дохода меньше налог**, нежели другие фирмы, а, следовательно, в большей мере заинтересован в высоких конечных результатах.

Но не всегда, говорят, «коту масленица». Частнику приходится преодолевать и трудности, связанные с недостатками частных фирм. Главный из них — высокий риск. Частный предприниматель несет неограниченную ответственность и может лишиться в случае банкротства не только вложенных в дело средств, но и личного имущества. Тогда «неудачник плачет, кляня свою судьбу». Да и возможности роста частной фирмы ограничены средствами владельца и банковскими кредитами. И далеко не всем удается нажить многомиллионные состояния честным трудом и смекалкой. Кроме того, частные фирмы недолговечны, разумеется, по сравнению с другими формами предпринимательства. Юридически они прекращают существование со смертью владельца, а переход фирмы к наследникам может отпугнуть прежних клиентов и создать серьезные трудности в работе фирмы. Многое ведь зависит от личности самого предпринимателя, его способностей.

В Беларуси частный сектор народного хозяйства только встал на ноги. Перед ним масс проблем: нехватка стартового капитала для предпринимательской деятельности; трудности в получении кредита; неразвитость рынка ценных бумаг и т.д. При этом львиная доля частного капитала вкладывается в основном в торговлю, в результате чего хиреет производственный сектор.

Не у всех предпринимателей хватает средств, духа и смелости заниматься предпринимательской деятельностью в гордом одиночестве. Тогда перед ними следующий выбор: хозяйственные товарищества (партнерства) и общества, кооперативы, предприятия трудовых коллективов.

Репозиторий ВГУ

6.2.2. Хозяйственные товарищества и кооперативы

Хозяйственное товарищество (партнерство) *— это такая форма предпринимательской деятельности, при которой имущество фирмы формируется за счет вкладов нескольких граждан, которые объединяются для хозяйственной деятельности на основе договора.* В этих фирмах один или несколько участников обязательно несут неограниченную ответственность по обязательствам товарищества и своим вкладом, и личным имуществом. Имущество товариществ формируется за счет вкладов участников на праве общей долевой собственности. Товарищество может использовать труд наемных работников. Полученная прибыль распределяется пропорционально вкладам участников. По признаку ответственности партнеров перед товариществом, выделяют полные, коммандитные и акционерно-коммандитные товарищества.

Товарищество полное, если все его участники несут по его обязательствам полную (неограниченную) ответственность, то есть отвечают по долгам не только величиной своего вклада, но и личным имуществом.

Товарищество коммандитное, если в нем, по меньшей мере, один участник несет неограниченную ответственность, и, хотя бы, один — ограниченную ответственность перед кредиторами. Лица с полной ответственностью называются действительными членам, а с ограниченной — коммандитами (членами-вкладчиками). Коммандит отвечает перед кредиторами только вкладом в общее имущество, но не личным состоянием. Кроме того, у него нет обязательств по управлению товариществом.

Акционерно-коммандитное товарищество отличается от простого коммандитного тем, что коммандиты вносят свою долю, приобретая акции товарищества. Это форма фирмы является, можно сказать, переходной к акционерным обществам.

К достоинствам товариществ относятся:

- возможность привлекать капитал других вкладчиков, что позволяет создавать предпосылки для расширения и совершенствования производства;
- несложная процедура учреждения товарищества;
- простая структура система управления, что связано с небольшим количеством участников товарищества.

Недостатками товариществ являются:

- нестабильность функционирования из-за того, что при выходе одного из участников деятельность товарищества, как правило, прекращается;
- отсутствие централизованного профессионального управления, так как в управлении участвуют все действительные члены товарищества;
- непривлекательность неограниченной имущественной ответственности предпринимателей.

Товарищества нашли широко распространение, как об этом свидетельствует опыт развитых стран, в малом и среднем бизнесе, в производстве, в торговле, в сфере услуг.

На принципах товарищества в Беларуси функционируют и кооперативы.

Репозиторий БГУ

Кооператив — это добровольное объединение граждан на основе членства для совместного ведения предпринимательской деятельности путем привлечения его участниками имущества и личного трудового участия. Все имущество кооператива в соответствии с его уставом делится на вклады членов кооператива. Члены кооператива несут дополнительную ответственность личным имуществом.

Кооперативы подразделяются на производственные и потребительские и от товариществ отличаются тем, что в них не участвуют юридические лица.

Широкое распространение в современной экономике получили и хозяйственные общества.

6.2.3. Хозяйственные общества

Хозяйственное общество создается юридическим и физическими лицами путем объединения их имущества с целью осуществления хозяйственной деятельности. Особенность этой формы фирмы состоит в том, что у всех ее участников только ограниченная ответственность по обязательствам общества. Хозяйственное общество — собственник общего имущества, продукции, доходов от хозяйственной деятельности. Общество отвечает по обязательствам всем имуществом, а его участники рискуют своими паями. Различают общества с ограниченной ответственностью (ООО), с дополнительной ответственностью (ОДО) — и акционерные (АО). Что они собой представляют?

Общества с ограниченной и с дополнительной ответственностью. *Общество с ограниченной ответственностью* — это общество, в котором каждый его участник несет ограниченную ответственность по обязательствам общества только в пределах своего вклада.

Общество с дополнительной ответственностью — это такое общество, участники которого несут дополнительную ответственность по обязательствам в размерах, превышающих долю в имуществе общества. Размер дополнительной ответственности оговорен в учредительских документах общества и, как правило, в одинаковых размерах (в процентах к вкладу каждого). Это единственное отличие обществ с дополнительной и с ограниченной ответственностью.

Оба названных общества являются закрытыми, то есть его участники могут уступить свою долю участнику общества или третьему лицу только с согласия остальных членов. В них не выпускают акций. Их участники имеют паи, то есть долю в имуществе, находящемся в коллективной собственности. Это удостоверяется специальным свидетельством.

Владелец пая имеет имущественные и другие права на:

- получение части прибыли фирмы в виде дивидендов;
- возврат пая по усмотрению участника;
- участие в управлении обществом;
- получение информации о деятельности общества.

В качестве недостатка таких обществ можно отметить ограниченные возможности привлечения внешних источников финансирования. Такого недостатка лишены акционерные общества.

Репозиторий ВГУ

Акционерные общества. Общество является *акционерным,* если его уставной фонд разделен на определенное количество акций равной номинальной стоимостью и формируется за счет их продажи.

Для АО характерны следующие признаки:

- обязательное наличие уставного капитала, разделенного на паи или акции;
- ограниченная ответственность общества по обязательствам только своим имуществом;
- взаимоотношения участников по управлению фирмой, распределению доходов и имущества зависят от размера внесенного капитала;
- участники общества должны вносить вклады в его капитал, но не обязаны трудиться.

АО отличаются тем, что их уставный фонд формируется за счет продажи акций, а его участники владеют акциями. *Акция* — ценная бумага, свидетельствующая о вкладе ее владельца в уставный фонд АО. Акции могут выпускаться в виде бланков или в форме записей на счетах. Акции подразделяются на обыкновенные (простые) акции и привилегированные, а также — на именные и на предъявителя. *Обыкновенные акции* дают их владельцу такие же права, как паи, за исключением права возврата. Это значит, что АО не выплачивают стоимость акции по желанию или по требованию их владельца.

Привилегированные акции дают их владельцу особые права:

- преимущество в получении дивидендов в размере не менее заранее установленного фиксированного процента от номинальной стоимости акции, независимо от результатов деятельности общества;
- на участие в разделе имущества общества при его ликвидации.

В Беларуси предусмотрен выпуск привилегированных акций в количестве не более 10% уставного фонда.

Все акционеры имеют право продать свои акции на рынке ценных бумаг, не получая при этом согласия акционерного общества или других акционеров.

Совокупный доход акционера складывается из дивидендов и дохода от продажи акций. Дивиденды выплачиваются, как правило, ежегодно из прибыли, оставшейся в распоряжении общества после направления ее части на развитие производства, в резервный фонд и т.д.

Доход от продажи акций составляет разность между ценой продажи и ценой приобретения акций. Цена, по которой продается и покупается акция, называется *курсом акции (***Ка***).*

Курс акции рассчитывается по следующей формуле:

$$Ка = d100\%/Rд, \qquad (6.1)$$

где d — дивиденд на акцию, а Rд — депозитная процентная ставка.

Количество акций, которое позволяет принимать решение на собрании акционеров, называется *контрольным пакетом акций.* Теоретически он равен 50% + 1 акция, однако в реальной действительности для контроля над собранием акционеров, во многих случаях, достаточно иметь около 20%.

Репозиторий ВГУ

Акционерные общества, иногда их называют корпорациями, обладают целым рядом достоинств. К ним относятся:

• ограниченная ответственность акционера, рискующего лишь суммой денег, потраченной на покупку акций;

• свобода покупки и продажи акций. В товариществах, например, передача пая другому лицу требует согласия всех остальных партнеров;

• акционерные общества более долговечны, нежели частные фирмы и товарищества. В случае смерти акционера его акции просто передаются по наследству. Смерть же частника влечет за сбой распад фирмы;

• акционерная форма фирмы — самая эффективная для привлечения дополнительных финансовых средств. Открытые АО могут иметь множество вкладчиков. Так, у корпорации «Американ телефон энд телеграф» более трех миллионов акционеров. Поэтому и возможности АО по привлечению ресурсов гораздо выше частных предприятий или товариществ.

Вместе с тем, АО обладают и существенными недостатками, которые иногда перевешивают их достоинства. Так, сложным и весьма трудоемким делом является учреждение АО, требующее множества специальных документов.

АО бывают двух типов: открытые (ОАО) и закрытые (ЗАО). Первых в Беларуси на начало 2003 г. насчитывалось более 1,5 тыс., а число акционеров составило около 100 тыс. человек. ОАО могут привлекать большие финансовые средства. Однако такие общества обязаны подробно отчитываться о результатах хозяйственной деятельности, что в условиях конкуренции считается нежелательным. ЗАО, к слову, вправе не оглашать информацию о своем финансовом положении. Вместе с тем уставные фонды таких предприятий не должны превышать определенную величину.

Серьезным недостатком АО является двойное налогообложение: налоги взимаются как с прибыли, так с дивидендов акционеров. Кроме того, если на частных предприятиях, например, все решения принимает сам собственник, то в АО нередко возникает конфликт акционеров-собственников и управляющих-наемников.

6.2.4. Какие фирмы лучше?

Какая из названных форм фирм лучше? Довольно часто такой вопрос возникает и в экономической литературе. Попробуем на него ответить на примере США (таблица. 6.1). Неоспоримое количественное превосходство, как видно из таблицы, за частными (индивидуальными) фирмами, однако, как говаривал А. Суворов, «воевать надобно не числом, а уменьем». По объему продаж (88—90%) хозяином в рыночном американском доме являются корпорации.

Табл. 6.1. **Формы деловых фирм и их экономическая роль в США**

Фирмы	Доля фирм в общем Количестве; в %	Доля фирм в общем выпуске продукции; в %
Частные	70—73	6—7
Товарищества	9—10	4—5
Корпорации	18—20	88—90

Репозиторий БГУ

Но стоит ли абсолютизировать какую-то одну организационно-правовую форму предпринимательской деятельности, как это иногда делается? Вряд ли. Все они дополняют друг друга и должны находиться в гармонии.

Представленными выше фирмами список деловых предприятий не ограничивается. В современных условиях все громче заявляют о себе предприятия трудовых коллективов.

6.2.5. Предприятия трудовых коллективов

К предприятиям трудовых коллективов относятся предприятия, образующиеся в результате выкупа частных или государственных предприятий трудовыми коллективами. В имуществе такой фирмы определяется вклад каждого члена трудового коллектива, что дает ему право на управление предприятием и получение части прибыли.

Имущество предприятия складывается из двух частей: делимой части и неделимой. *Неделимой* является та часть имущества, которая не распределятся между владельцами фирмы в период ее функционирования. Она предназначена для покрытия убытков, расчетов с бюджетом и банками в случае банкротства или ликвидации фирмы и распределяется только после указанных расчетов. Состав и величина неделимой части имущества определяются уставом предприятия с обязательным включением страхового фонда, предназначенного для выплаты увольняющимся работникам их вкладов в имуществе предприятия.

Делимой называется та часть имущества, в которой определяются вклады работников предприятия. В ней выделяется стоимость имущества, приобретаемого за счет личных средств членов трудового коллектива и за счет общих средств (собственных средств предприятия и кредита).

Степень ответственности и механизм функционирования коллективных предприятий такой же, как и в обществах с ограниченной ответственностью. Отличие состоит в том, что все члены коллективного предприятия должны участвовать в его деятельности своим трудом. При увольнении с предприятия его участники получают стоимость своего вклада и перестают быть совладельцами предприятия.

Важным достоинством данного предприятия является то обстоятельство, что они в большей мере разрешают противоречие между собственниками факторов производства и работниками. Каждый работник такого предприятия является и собственником средств производства. В качестве недостатка укажем на ограниченные возможности таких предприятий в привлечении дополнительных средств, так как собственник должен быть членом трудового коллектива.

Для решения более сложных задач создаются различные объединения.

6.3 ФАКТОРЫ ПРОИЗВОДСТВА И ЗАКОН ПЕРЕМЕННОЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ

В дальнейших рассуждениях мы будем исходить из того, что предприниматель создает фирму с целью производства и реализации продукции.

Репозиторий ВГУ

6.3.1. Какие факторы производства использует предприниматель?

Для производственной деятельности фирма использует, в первую очередь, три группы факторов: работников, производительный капитал и природные ресурсы. Под *капиталом* вообще будем понимать любое благо, которое приносит его владельцу доход.

П*роизводительным капиталом* являются средства производства, используемые для производства продукции. Этот капитал постоянно находится в движении, или совершает оборот. *Время оборота капитала* — это период времени от момента авансирования ресурсов в денежной форме до момента их возвращения в денежном выражении.

Производительный капитал, в свою очередь, делится на основной капитал и оборотный. *Капитал основной* — это часть средств производства, которая функционирует в процессе производства длительный период времени, например, станки. В процессе производства он подвергается износу и поэтому его стоимость включается в затраты на производимую продукцию по частям в меру износа. *Износ основного капитала* — потеря им своей стоимости и потребительских свойств. Различают физический и моральный износ капитала.

Физический износ — это потеря основным капиталом потребительских свойств в результате его использования в производстве или под воздействием внешней среды (коррозия, выветривание и т.д.). *Моральный износ* — это потеря основным капиталом части своей стоимости вследствие роста производительности труда, НТП. В учебной экономической литературе обычно указывают два вида морального износа основного капитала. В первом случае теряется часть его стоимости в связи с появлением более дешевых станков, машин, оборудования и т.д. Второй вид морального износа состоит в том, что действующие средства труда вытесняются новыми, более производительными. Все это верно, но моральный износ может выделяться и по другим признакам, и трактовать его можно более широко. Новое оборудование, например, может отличаться не только высокой производительностью и меньшей ценой, но и быть безотходным, экологически чистым, выполнять больше функций, потреблять меньше электроэнергии и т.д.

Процесс возмещения износа основного капитала посредством включения его в затраты по производству создаваемых благ называется *амортизацией.* Сама же сумма денег, направляемая на возмещение износа основного капитала, называется *амортизационными отчислениями (АО)*. Как формируется амортизационный фонд, предназначенный для замены изнашиваемого оборудования? Предположим, что некто за 500 руб. приобрел швейную машину и предполагаемый срок ее эксплуатации равен 5 лет. Для того чтобы через пять лет купить новую машину, нужно ежегодно откладывать по 100 руб. для возмещения износа. Наглядное представление о формировании фонда амортизации дает таблица 6.2.

В нашем примере определить годовой фонд амортизации (Аг) довольно просто:

$$Аг = Кос / Ссл, \qquad (6.1)$$

где Кос — цена покупки основного капитала, Ссл — предполагаемый срок службы.

Для оценки износа основного капитала используется и такой показатель, как норма амортизации (Ан), которая представляет собой отношение суммы

Репозиторий ВГУ

амортизационных отчислений за год к стоимости основного капитала:

$$\text{Ан} = \text{Аг} \cdot 100\% / \text{Кос.} \quad (6.2)$$

Быстрый моральный износ основного капитала ведет к повышению нормы амортизации. Современный этап НТР обуславливает сокращение сроков амортизации, применение метода укоренной амортизации.

По своему составу основной капитал подразделяется на активную и пассивную части. К активной части относятся те средства труда, которые непосредственно воздействуют на предметы труда, например, станки, машины, оборудование, измерительные и регулирующие устройства и приборы, промышленные роботы, лазерная техника. К пассивной части основного капитала относятся здания и сооружения, транспорт.

Табл. 6.2. **Процесс формирования фонда амортизации**

Годы	Стоимость швейной машины, руб.	Фонд амортизации
1	400	100
2	300	200
3	200	300
4	100	400
5	0	500

Помимо основного капитала в состав производительного капитала входит и *оборотный капитал* (Коб) — часть средств производства, стоимость которой полностью включается в затраты на производство продукции. К нему относятся предметы труда, то есть сырье и вспомогательные материалы. Экономия оборотного капитал, постоянное улучшение его использования — одно из условий повышения эффективности производства.

Разные части производительного капитала имеют неодинаковую скорость оборота. Оборот, например, производственных зданий может исчисляться десятками лет, а оборудования — в несколько раз меньше.

В процессе производства продукции ресурсы превращаются в факторы производства и взаимодействуют друг с другом.

6.3.2. Закон переменной производительности факторов производства

В экономике предприятия, да и не только, действует закон переменной производительности факторов производства, наличие которого должен учитывать каждый предприниматель, если он, конечно, хочет рационально использовать свои ресурсы и получать наибольшую экономическую выгоду. Что он собой представляет?

Попробуем действие этого закона показать на конкретном примере. С этой целью мы предположим, что производством какой-либо однородной продукции, например кукурузы, занимаются шесть совершенно одинаковых фермерских хозяйств, как по площади земли, так и по количеству и качеству техники, и единственное, чем они отличаются, так это количеством работников. Таким образом, в нашем примере единственным переменным фактором у них

Репозиторий ВГУ

является количество работников, которое меняется от одного до шести. И наша задача, в конечном счете, будет состоять в определении оптимального количества работников по критерию производительности труда, или среднему продукту на одного работника (АР). С этой целью введем и такое понятие, как индивидуальная (единичная) производительность труда (Ри). Под единичной производительностью будем подразумевать производительность каждого отдельного работника, или количество продукции, которое работник производит в единицу времени. Результаты деятельности фермерских хозяйств приводятся в таблице 6.3.

Табл. 6.3. **Динамика количества работников (L), объема производства кукурузы (ТР, в т), среднего продукта (АР) и индивидуальной производительности (Ри)**

L	ТР	Ри	АР
1	50	50	50
2	160	110	80
3	300	140	100
4	**400**	**100**	**100**
5	450	50	90
6	360	- 90	60

Теперь, по данным таблицы 6.3, построим кривые среднего продукта (АР) и индивидуальной производительности труда (Ри). На рис. 6.4 видно, что оптимальное количество работников фирмы равно четырем.

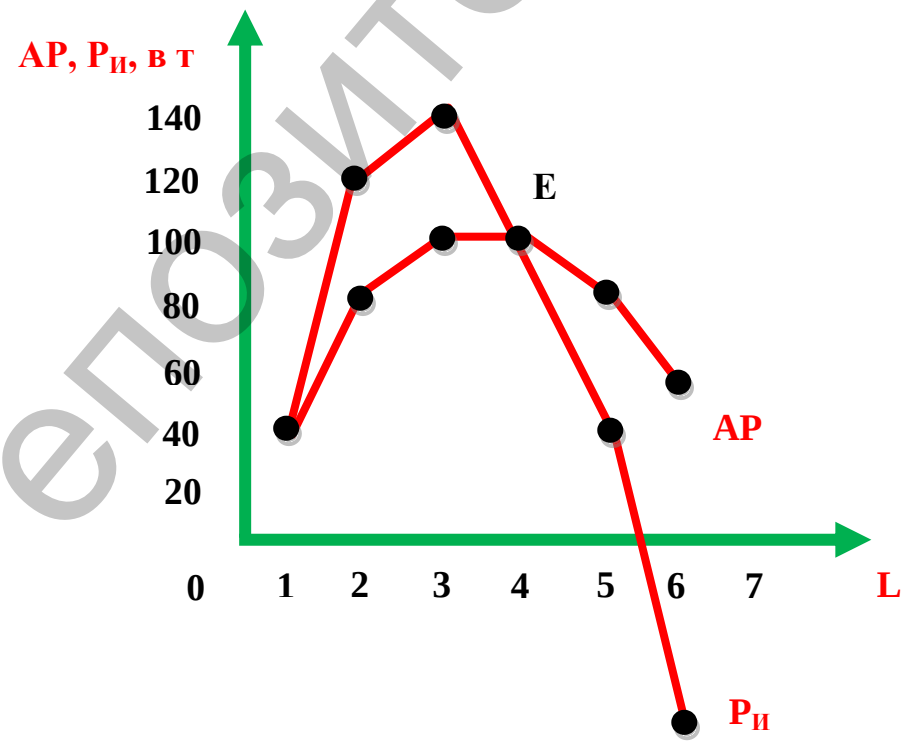


Рис. 6.4. **Кривые среднего продукта (АР) и индивидуальной производительности (Ри)**

Репозиторий ВГУ

Из сказанного можно вывести и *правило оптимума количества работников*. Согласно этому правилу, количество работников на фирме является оптимальным, если средняя производительность близка к индивидуальной производительности:

$$AP = Pu, \quad (6.3)$$

Кривая АР наталкивает на мысль о том, что в микроэкономике действует *закон переменной производительности труда,* согласно которому производительность фактора производства сначала растет, достигает оптимума, а затем снижается. Объяснение этому закону простое. Приведем такой пример. В ткацком цехе камвольного комбината на одну ткачиху приходится 50 станков. В этом случае производительность труда будет наименьшая, так как станки будут обслуживаться наихудшим образом. По мере увеличения количества ткачих, очевидно, их средняя производительность сначала повысится, положим, когда их станет пятеро, достигнет максимума, а затем станет снижаться. В качестве переменного фактора, при неизменном количестве ткачих, могут выступать и станки. Тогда, увеличивая количество станков, мы повышаем их отдачу, она достигнет максимума, затем будет снижаться.

6.4. ИЗДЕРЖКИ И ИХ ВИДЫ

Любой субъект хозяйствования, организуя производство и реализацию продукции, несет при этом соответствующие издержки. Но что это такое? *Издержки в широком смысле этого слова* представляют собой затраты фирм по использованию ресурсов на производство и реализацию продукции.

Формы издержек многообразны, и в зависимости от избранного признака можно выделить и различные классификации видов издержек. Такими признаками могут быть принадлежность используемых ресурсов, зависимость издержек от количества производимой продукции, издержки на единицу продукции.

6.4.1. Бухгалтерские и экономические издержки

На издержки можно посмотреть глазами, как бухгалтера, так и экономиста, и классифицировать их **по источнику используемых ресурсов.** Дело в том, что для производства и реализации продукции можно использовать как ресурсы, приобретаемые на рынке, так и свои собственные. К числу первых, например, относятся издержки, связанные с прямыми денежными платежами поставщикам факторов производства и комплектующих, то есть фактических затрат фирмы. Это заработная плата, расходы на сырье, оплату транспортных услуг, за использование воды, газа, электроэнергии и т.д. Они еще называются *внешними (явными).* Такого рода издержки играют важную роль для бухгалтерии, так как связаны с прямыми выплатами другим лицам. Их еще называют *бухгалтерскими издержками.*

Вместе с тем бухгалтерские издержки не включают стоимость ресурсов, принадлежащих самой фирме. Для их количественной оценки используется так называемый альтернативный подход. Суть его состоит в том, что владельцы

Репозиторий ВГУ

фирм приравнивают доход от использования своих собственных ресурсов и денежные поступления, которые они могли бы получить, если бы предоставляли эти услуги другим хозяйствующим субъектам. Можно, например, сдать помещение в аренду и получать арендную плату. Сам владелец фирмы мог бы работать на другой фирме, например, в качестве менеджера. Такие альтернативные издержки использования своих ресурсов, недополученные в обмен на явные платежи, называются *неявными (внутренними)*. Их еще называют *имплицитными издержками*. Это неоплачиваемые издержки фирмы. К их числу относят неявный заработок предпринимателя и членов его семьи, неявный процент на собственный капитал, неявную арендную плату. Обычно такие издержки в бухгалтерском отчете не отражаются. Если величину неявных издержек прибавим к явным издержкам, то получим *экономические издержки*. Они зависят от количества используемых ресурсов и цен на них.

Поясним разницу между явными (бухгалтерскими) и неявными издержками на примере. Предположим, что наша задача состоит в том, чтобы рассчитать бухгалтерские и экономические издержки частной пельменной, в которой заняты: сам предприниматель, его жена и наемный работник. Кроме того, используются также свое помещение и транспорт (таблица 6.4).

Табл. 6.4. **Бухгалтерские и экономические издержки в частной пельменной; в тыс. руб.**

№	Наименование издержек	Бухгалтерские издержки	Экономические издержки
1	Заработная плата работника	15	15
2	Мука, фарш и др. расходы	45	45
3	Плата за газ, воду, электроэнергию	10	10
4	Амортизация собственного основного капитала		20
5	Неявная заработная плата предпринимателя в качестве управляющего в аналогичной фирме		30
6	Неявный заработок жены		20
7	Процент на вложенный в производство собственный капитал		20
	Итого	70	160

По данным таблицы, бухгалтерские издержки составляют 70 тыс. руб., а экономические — 160 тыс. руб. В неявные издержки предприниматель включил амортизацию собственного капитала, свой неявный заработок и жены и процент на вложенный в дело капитал, который он мог бы получать, поместив деньги в банк.

Репозиторий ВГУ

Итак, издержки определяются, измеряются и классифицируются с точки зрения экономистов, которых интересует текущая и прогнозируемая деятельность фирмы, и бухгалтеров, для которых, прежде всего, важен финансовый отчет, а также баланс фирмы. Разница между экономическими и бухгалтерскими издержками зависит от объема и вида ресурсов, приобретаемых фирмой на рынке.

Издержки можно классифицировать и по временным периодам, в течение которых фирма принимает решение по поводу производства товаров. Для того чтобы изменить объем производства, фирме приходится корректировать величину и структуру затрат. Одни затраты можно изменить довольно быстро, другие же требуют определенного времени.

6.4.2. Постоянные и переменные издержки

В краткосрочном периоде времени фирма может увеличить объем производства продукции за счет более рационального использования производственных мощностей, например, нанять дополнительных работников, купить больше сырья, увеличить коэффициент сменности обслуживания оборудования и т.д. В таком периоде затраты могут быть либо постоянным, либо переменными.

Постоянные издержки (FC) — представляют собой сумму затрат, не зависящих от изменений объема производства. Они связаны с самим существованием фирмы и должны быть оплачены, даже если фирма ничего не производит. Постоянные издержки включают в себя амортизационные отчисления на здания и оборудование; налог на имущество; страховые платежи; ремонт; эксплуатационные расходы; платежи по облигациям; жалование высшему управленческому персоналу и др.

Переменные издержки (VC) — это стоимость ресурсов, используемых непосредственно для производства определенного количества продукции. К ним относятся, например, затраты на сырье, топливо, энергию; оплата транспортных услуг; заработная плата работников-сдельщиков и т.д. В отличие от постоянных издержек переменные издержки зависят от объема производства продукции.

Сумма постоянных и переменных издержек образует *общие издержки* (TC):

$$\boldsymbol{TC = FC + VC}. \qquad (6.4)$$

Табл. 6.5. **Постоянные, переменные и общие издержки на производство продукции в месяц; в тыс. руб.**

Количество продукции, в шт	FC	VC	TC
0	50	—	50
1	50	60	110
2	50	110	160
3	50	150	200
4	50	200	250
5	50	260	310
6	50	330	380
7	50	410	460

Репозиторий ВГУ

Предположим, что предприниматель на месяц взял в аренду помещение и оборудование, а величина арендной платы равна 50 тыс. руб. С помощью арендованного оборудования в течение месяца можно изготовить семь единиц продукции. Данные по переменным и постоянным издержкам (в тыс. руб.) на производство продукции приводятся в таблице 6.5.

Далее, по данным таблицы, изобразим кривые постоянных, переменных и общих издержек (рис. 6.5). Кривые VC и TC, обратите на это внимание, соответствующим образом изогнуты. Изгиб объясняется действием закона переменной производительности факторов производства. Кривая же TC сдвинута относительно кривой VC на величину FC = 50 тыс. руб.

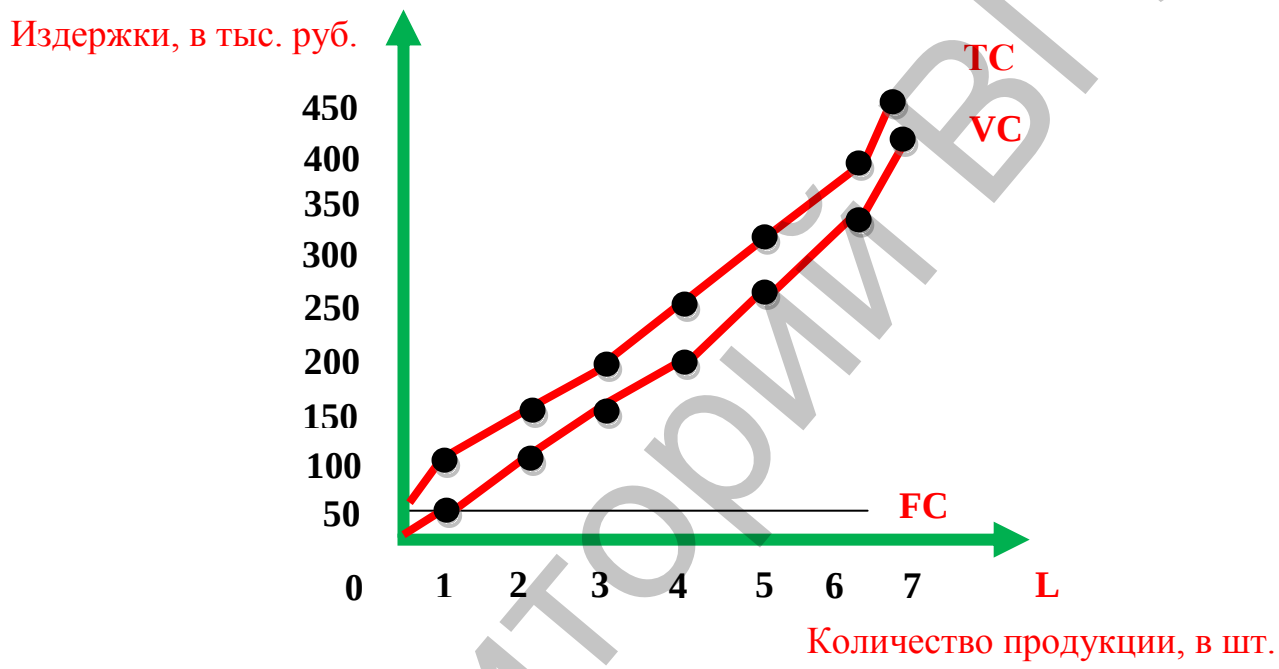


Рис. 6.5. **Кривые постоянных, переменных и общих издержек**

6.4.3 Издержки средние и единичные

Теперь поставим перед собой более сложную задачу. Постараемся определить, при каком выпуске продукции средние переменные и средние общие издержки в нашем примере будут минимальными. Все необходимые для этого данные приводятся в таблице 6.6.

Табл. 6.6. **Средние постоянные (AFC), средние переменные (AVC), средние общие (ATC) издержки, единичные издержки (Ce); в тыс. руб.**

Q	AFC	AVC	ATC	Ce
1	50	60	110	60
2	25	55	80	50
3	17	50	67	40
4	12,5	50	62,5	50
5	**10**	**52**	**62**	**60**
6	8	55	63	70
7	7	60	67	80

Репозиторий ВГУ

Как были получены данные, приведенные в таблице 6.6? Ничего сложного: AFC = FC / Q, AVC = VC / Q, ATC = TC / Q, где Q — количество производимой продукции. А единичные издержки (Ce) —это прирост издержек, необходимых для производства дополнительной единицы продукции. Они, легко заметить, по величине совпадают с приростом общих переменных издержек (см. таблицу 6.6). Далее, по данным таблицы 6.6, построим кривые AFC, AVC, ATC и Ce (рис. 6.6).

В нашем примере минимум AVC приходится на выпуск четырех единиц продукции, а в точка E_1

$$AVC \approx Ce = MC_1, \qquad (6.5)$$

где MC_1 — предельные единичные издержки.

Это значит, что прирост общих издержек на производство четвертой единицы продукции и обеспечивает минимум средних переменных издержек.

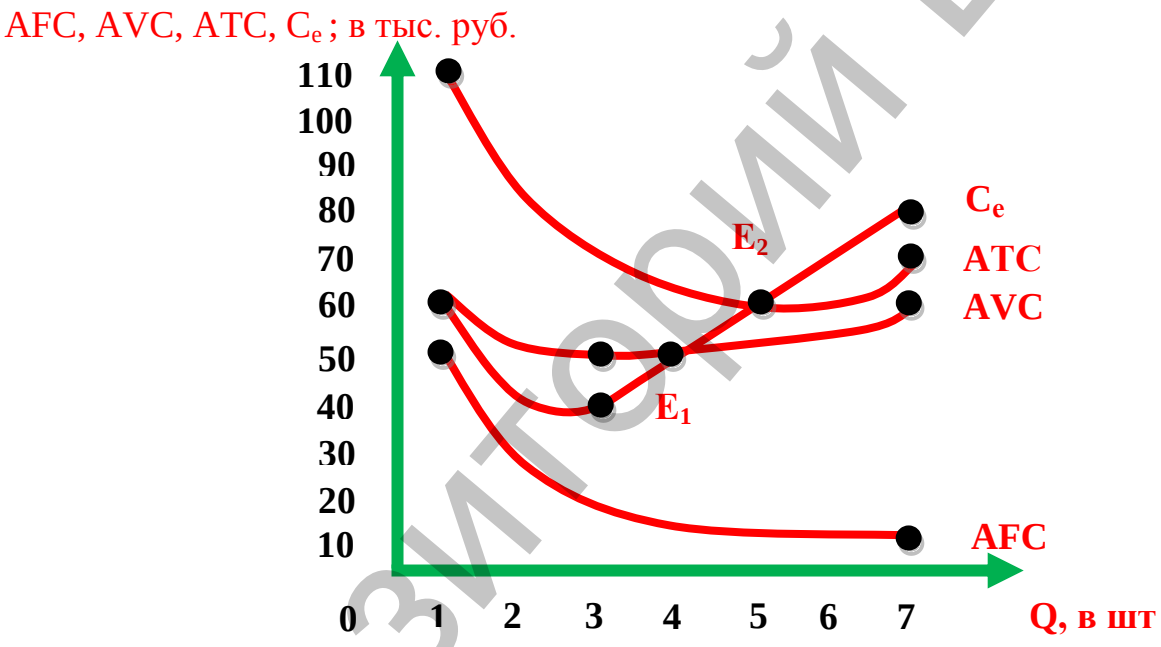


Рис. 6.6. **Кривые средних издержек и точки их минимума. Кривая единичных издержек**

Далее, если объем производства будет доведен до пяти единиц продукции, тогда будет обеспечен минимум ATC. В таком случае будет реализовано правило

$$ATC \approx Ce = MC_2. \qquad (6.6)$$

В точке E_2 средние общие издержки равны единичным и совпадают по величине с предельными издержками. Эта точка показывает, что дальнейшее наращивание объема производства продукции является нерациональным.

Таким образом, как видно из приведенного примера, знание правил микроэкономики и владение экономико-математическими методами позволяет предпринимателю определить оптимальный объем производства продукции.

Репозиторий ВГУ

До сих пор речь шла о коротком периоде времени. Теперь же постараемся выяснить, какую специфику привносит долгосрочный период?

6.4.4. Что такое эффект масштаба?

Долгосрочный период времени — это период времен, достаточный для изменения производственных мощностей фирмы, то есть масштаба производства. Так, например, фермер может построить еще одну ферму и увеличить производство молока вдвое. Для этого, разумеется, требуются и время, и деньги.

Особенность долгосрочного периода заключается в том, что в нем все факторы производства переменные. Для определения же оптимальных размеров производства достаточно оперировать средними общими издержками (АС).

В этом периоде действует ***эффект масштаба***. *Он состоит в том, что по мере укрупнения фирмы, ее средние издержки сначала убывают до минимума, а затем возрастают.* Этот эффект определяется действием закона переменной производительности факторов производства. Эффект масштаба, следовательно, складывается из двух эффектов: положительного и отрицательного.

Положительный эффект масштаба определяется целым рядом факторов. Во-первых, он связан со специализацией труда. Крупная фирма, например, может нанять специалистов по менеджменту, маркетингу, организовать отдел рекламы и т.д. Во-вторых, источником экономии на крупных предприятиях являются новые технологии. Малые фирмы не всегда могут использовать дорогостоящие, но более производительные машины или станки. По мере роста размеров фирмы появляется возможность более эффективно использовать производительный капитал, что снижает общие издержки. Мы с вами уже знаем, что по мере роста объема производства продукции снижаются средние постоянные издержки. В-третьих, крупные предприятия также обладают большими возможностями для производства побочной продукции. Крупный мясокомбинат, например, может изготавливать и клей, и удобрения, и лекарства, и др. продукты, которые малые фирмы бы не производили.

Отрицательный эффект масштаба является следствием таких факторов, как рост управленческих расходов, увеличение издержек на содержание информационных служб. Кроме того, могут не совпадать интересы собственников фирмы и менеджеров. Возможно противоречие между администрацией и рабочими и т.д.

Эффект масштаба играет важную роль в различных отраслях производства. Он определяет конкурентоспособность, как отдельной фирмы, так и отрасли в целом. Если действует положительный эффект масштаба, тогда выгодно организовать крупную фирму.

В отдельных сферах экономики преимущество имеют, напротив, мелкие предприятия. В первую очередь это относится к сфере услуг. Однако в автомобилестроении, сталелитейной промышленности, энергетике и в ряде других отраслей малые фирмы просто не смогут обеспечить эффективного объема производства и окажутся нежизнеспособными.

Репозиторий ВГУ

6.5. ДОХОДЫ И РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ФИРМ

После того, как продукция произведена, она реализуется покупателям, в результате чего фирма получает соответствующий доход.

6.5.1. Доходы фирм и их виды

В западной экономической литературе различают общий (совокупный), средний и предельный доходы.

Под *совокупным доходом* подразумевается сумма, поступающая фирме от продажи продукции, или выручка. Она рассчитывается по формуле

$$TR = P \cdot Q, \quad (6.7)$$

где TR — общий доход, P — цена единицы продукции, Q — количество проданной продукции.

Средний доход (AR) представляет собой доход, который образуется в среднем от продажи единицы продукции. Рассчитывается он следующим образом:

$$AR = TR / Q. \quad (6.8)$$

В том случае, если цены стабильны, то средний доход равен цене единицы продукции.

Выделяют западные экономисты и так называемый *предельный доход*, под которым подразумевают дополнительный доход, который приносит реализация дополнительной единицы продукции. На самом деле речь идет не о предельном доходе, а о единичном доходе:

$$Re = \Delta TR / \Delta Q, \quad (6.9)$$

где Re — единичный доход, или доход от реализации единицы продукции; ΔTR — прирост общего дохода; ΔQ — прирост выпуска продукции на единицу.

В свою очередь, объем продаж продукции и величина себестоимости определяются следующими факторами: качеством менеджмента; конкурентоспособностью продукции и уровнем цен на приобретаемые ресурсы; нормой амортизационных отчислений; налоговыми ставками и т.д.

В современных условиях прибыль выполнят стимулирующую, распределительную и учетную функции. Суть **стимулирующей функции прибыли** состоит в том, что она является фактором роста эффективности деятельности фирмы. **Распределительная функция** проявляется в том, что прибыль — источник накопления, развития производства, финансирования строительства непроизводственного назначения, источник материального поощрения работников предприятия. **Учетная же функция** заключается в том, что прибыль является критерием эффективности предприятия.

6.5.2. Рентабельность и ее показатели

Сама по себе абсолютная величина прибыли еще не дает полного представления об эффективности фирмы. В самом деле, если у двух фирм прибыль равна по величине, означает ли это, что и их экономическая эффективность тоже одинаковая. Нет, конечно, ибо мы не знаем, какие были издержки, сколько было вложено в производство капитала и пр. Поэтому для оценки экономиче-

Репозиторий ВГУ

ской эффективности фирмы еще используются такие показатели, как рентабельность продукции, производительного капитала и производства.

Под рентабельностью продукции (Рп) будем понимать отношение величины прибыли отчетного периода (Пр) к текущим затратам на производство и реализацию продукции в форме бухгалтерских издержек (Сб):

$$Рп = Пр100\% / Сб\ . \qquad (6.10)$$

Рентабельность производительного капитала (Рк) измеряется отношением величины прибыли к стоимости основного (Кос) и оборотного (Коб) капиталов фирмы:

$$Рк = Пр100\% / (Кос + Коб). \qquad (6.11)$$

По величине рентабельности, очевидно, все предприятия можно подразделить на убыточные, с нулевой рентабельностью, малорентабельные, среднерентабельные и высокорентабельные.

Имеет также смысл сопоставлять величину прибыли фирмы с ее основным капиталом и суммой оборотных средств (Ос), совокупностью оборотных фондов и фондов обращения предприятия, выраженных в денежной форме. В этом случае мы получим формулу для расчета рентабельности производства:

$$Рпр = Пр100\% / (Кос + Ос). \qquad (6.12)$$

Рентабельность производства показывает отдачу авансированных в производстве средств.

Уровень рентабельности точно характеризует эффективность фирмы в том случае, если цены на ее продукцию соответствуют рыночному механизму ценообразования. Если же фирма является монополией, то она может получить дополнительную прибыль и за счет увеличения цены, а, следовательно, повысить рентабельность продукции.

ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

Предпринимательская деятельность. Фирма. Предприятие. Товарищество. Акционерное общество. Курс акции. Производительный капитал. Основной капитал. Годовая амортизация. Годовая норма амортизации. Оборотный капитал. Закон переменной производительности факторов производства. Средняя и индивидуальная производительность. Издержки. Бухгалтерские (внешние) и неявные (внутренние) издержки. Экономические издержки. Постоянные, переменные и общие издержки. Эффект масштаба. Рентабельность. Рентабельность продукции, производительного капитала и производства.

ПРОВЕРИМ СЕБЯ

ОТВЕТИМ НА ВОПРОСЫ

1. Чем фирма отличается от предприятия?
2. Почему полное товарищество называется полным?
3. Каковы отличия основного капитала от оборотного?
4. Что постоянного в постоянных издержках и переменного в переменных?
5. Почему средние постоянные издержки имеют тенденцию к снижению?
6. Чем вы можете объяснить положительный эффект масштаба?
7. В чем состоит отрицательный эффект масштаба?

Репозиторий БГУ

ВЫПОЛНИМ ТЕСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ

1. Издержки производства на предприятии складываются из:

а) заработной платы, стоимости машин, оборудования, материалов;

б) заработной платы, амортизационных отчислений, стоимости материалов, налогов;

в) процента по кредитам, заработной платы, налога на прибыль, амортизационных отчислений;

г) коммерческих и представительских расходов, стоимости материалов, налога на прибыль, подоходного налога.

2. Экономическая прибыль — это разница между:

а) выручкой и бухгалтерскими издержками;

б) бухгалтерской прибылью и неявными издержками;

в) постоянными и переменными издержками.

РЕШИМ ЗАДАЧИ

1. Определите годовую норму амортизации основного капитала фирмы по следующим данным:

Элемент капитала	Стоимость; в млн. руб.	Предполагаемый срок службы
1. Здания и другие сооружения	30	20
2. Оборудование	10	10
3. Вычислительная техника	2	4
4.Транспортные средства	8	8

2. За сколько долларов был куплен легковой автомобиль, если его годовая амортизация равна 1000 руб., на ремонт было затрачено 1500 руб., а его ликвидационная стоимость равна 500 руб., и срок службы — 8 лет?

3. По данным таблицы определите оптимальное количество работников.

Количество работников	1	2	3	4	5	6
Индивидуальная производительность работника, тонн зерна	60	80	100	80	30	10

4. Предполагаемая цена книги равна 8 руб., переменные издержки равны 6 руб., а постоянные — 2000 руб.

При каком тираже издательская фирма получит прибыль в 4000 руб.?

5. Годовая выручка фирмы составила 10 млн. руб. Среднегодовая стоимость ее основного капитала оценивается в 20 млн. руб., а годовая норма амортизации равна 10%.

Какова будет рентабельность реализованной продукции фирмы, если за год она затратила на выпуск продукции оборотного капитала на 4 млн. руб., годовой фонд заработной платы составил 2 млн. руб.?

ВЕСЕЛАЯ СТРАНИЧКА

ЧТО ГЛАВНОЕ В БИЗНЕСЕ?

У миллионера берут интервью:

— Скажите, в чем секрет вашего успеха?

— Терпение, мой друг, терпение.

— Но я могу назвать тысячу вещей, где не поможет никакое терпение.

— Например? — Носить воду в решете.

— Вы не правы, просто надо взять решето и иметь терпение дождаться зимы.

Репозиторий ВГУ

ТЕМА 7. МЕНЕДЖМЕНТ И МАРКЕТИНГ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

7.1. МЕНЕДЖМЕНТ КАК СИСТЕМА

В современных условиях эффективная деятельность фирмы невозможна без управления. В рыночной экономике оно принимает форму *менеджмента*. Это совокупность принципов, методов и других средств наиболее эффективного использования ресурсов фирмы с целью увеличения прибыли.

Объектами управления на фирме являются:

- материальные факторы производства, например, оборудование, сырье;
- материальная продукция, например, телевизоры, обувь;
- информация, например, программы, документы и т.п.;
- трудовой коллектив, например, рабочие, инженеры, экономисты.

В основе менеджмента лежат следующие принципы:
наличие стратегии фирмы;

- сочетание личных интересов работников с целями фирмы;
- активный поиск новых идей и формирование системы оценки;
- система мотивации, основанная на удовлетворенности трудом, его общественной оценке и продвижении по профессиональной лестнице;
- материальное стимулирование в соответствии результатами труда.

Сущность менеджмента раскрывается в его функциях (рис. 7.1).

Целеполагание представляет собой процесс определения целей фирмы. Но что такое цель? Это желаемый результат. Сами цели можно классифицировать по разным признакам.

Цели подразделяют на **главные** цели и **второстепенные**. Вы, например, серьезно занимаетесь предпринимательством и шахматами. В вашей жизни может случиться так, что вопрос станет ребром: предпринимательство или шахматы? И вам придется решить, что в данный момент важнее.

Выделяются также **общие** и **частные** цели. К числу общих целей фирмы относятся: выживание на рынке, получение прибыли и перспективы. Частными целями фирмы являются такие цели, как продать как можно больше товара, увеличить оборот фирмы, привлечь к товару как можно больше покупателей.

По времени, в течение которого предполагается добиться целей, можно выделить **долгосрочные** цели и **краткосрочные**. Их, естественно, необходимо сочетать. Вы, например, можете уволить высококвалифицированных работников и добиться за счет этого кратковременного увеличения прибыли. Однако эти работники могут быть полезны в долгосрочной перспективе.

Выделяются также цели **конечные** и **промежуточные**. Умение так «расположить» промежуточные задачи, чтобы они наилучшим образом приводили к решению конечной задачи, — одно из необходимых качеств менеджера. Для достижения поставленной цели нужно представлять себе, как вы будете это делать, или иметь план действий.

Репозиторий ВГУ

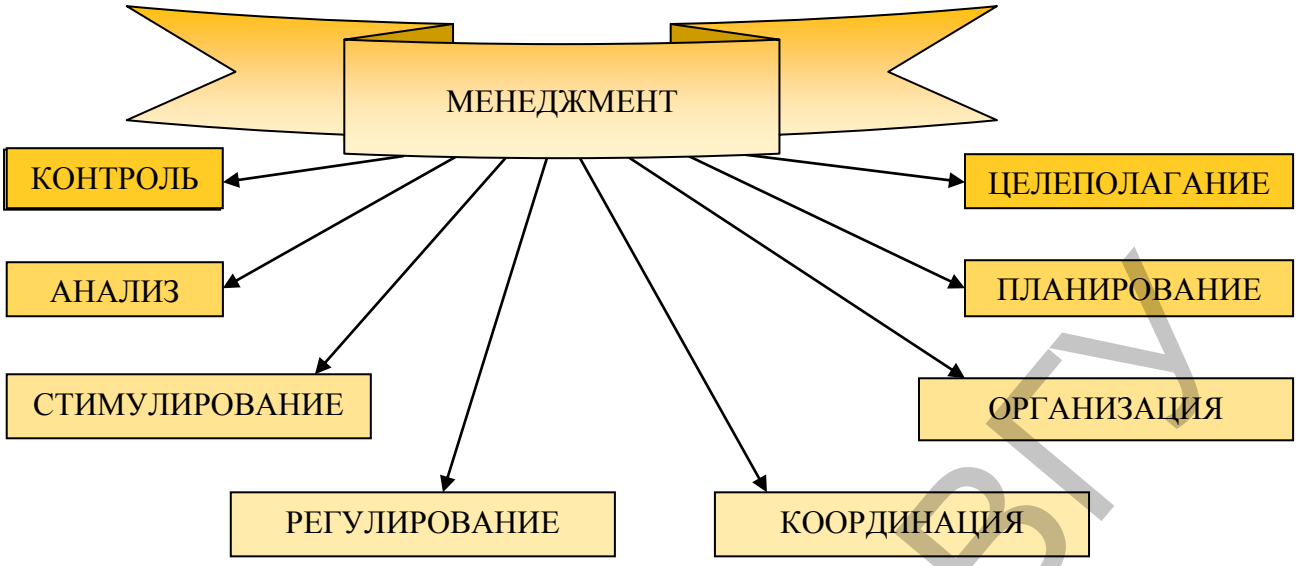


Рис. 7.1. **Функции менеджмента**

В современной экономике все крупные фирмы планируют свою деятельность. *Планирование* – это выработка направлений, путей и средств реализации целей фирмы. А надо ли планировать вообще, возникает вопрос, может быть это лишняя морока? Если и вы в этом сомневаетесь, тогда представьте себе строителей, которые решили построить дом без соответствующего проекта, чертежей, документации. Вряд ли бы вы согласились жить в этом доме. А ведь предпринимательство – процесс более сложный, нежели строительство дома. В соответствии с законом «О предприятиях в Республике Беларусь» предприятие (фирма) самостоятельно планирует свою деятельность и определяет перспективы развития исходя из спроса на производимую продукцию, работы и услуги. Основу планирования составляют договора с потребителями продукции.

При планировании деятельности фирмы используются принципы:

- реальности планов, т.е. учета возможностей фирмы;
- системности, комплексности — все показатели и направления должны быть взаимоувязаны;
- оптимальности — ориентация на максимизацию прибыли;
- единство интересов фирмы, трудового коллектива и потребителей продукции фирмы;
- сбалансированности — в планах должны быть взаимоувязаны конечные показатели работы фирмы и все виды ресурсов (материальные, финансовые, трудовые и т.д.).

Мало составить план деятельности фирмы. Не менее важно организовать его выполнение. *Организация* — это деятельность управляющего персонала, направленная на рациональное использование ресурсов с целью успешного функционирования фирмы, выполнения намеченных планов. Реализация этой функции предусматривает, во-первых, разделение труда между управленческими работниками, а во-вторых, построение организационной структуры системы управления фирмой Она, например, может быть такой, как показано на рис. 7.2.

Репозиторий ВГУ

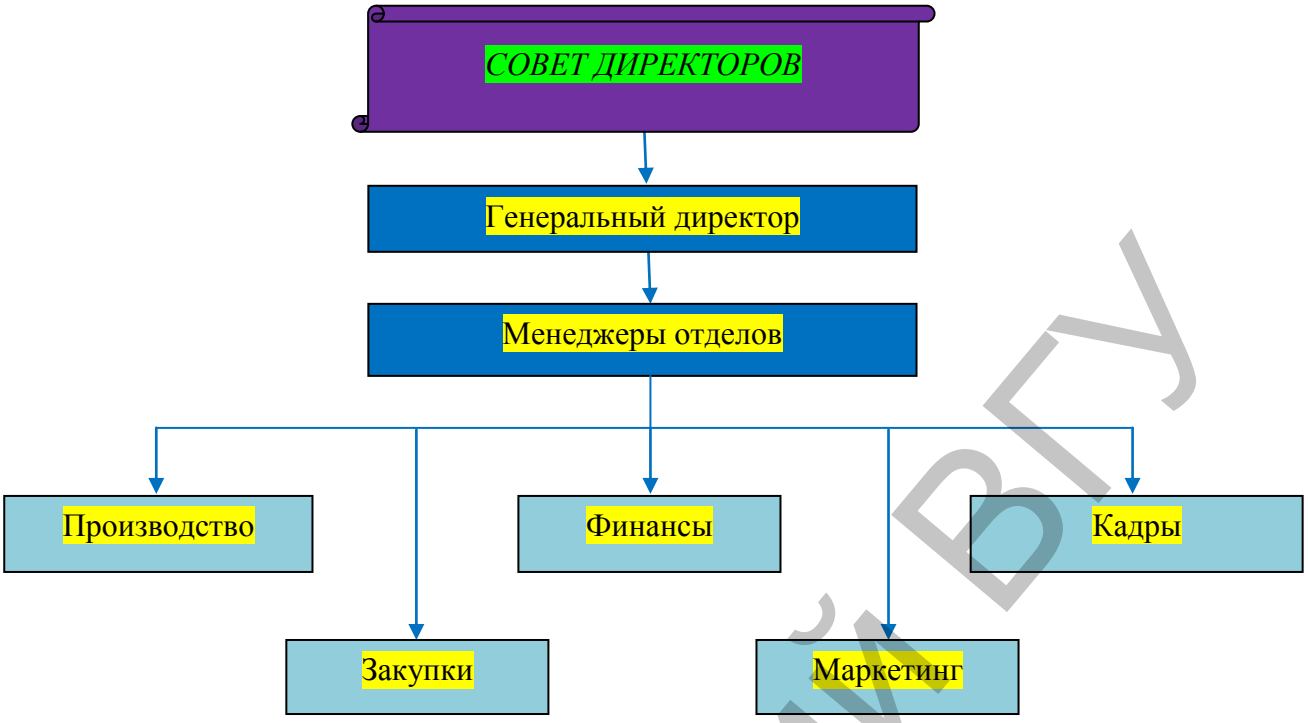


Рис. 7.2. **Организационная структура управления фирмы**

После осуществления функции «организация» могут возникнуть некоторые несоответствия между всеми элементами системы или механизма достижения целей. В таком случае необходимо уточнить характер действий исполнителей и сделать их более согласованными и эффективными. Такая «тонкая настройка», или управленческая работа, и получила название *координации* совместной деятельности. В самом деле, чем больше людей совершают совместную работу, тем более скоординированными должны быть их усилия.

Механизм управления фирмой время от времени нуждается в *регулировании*. Под ним подразумевается выполнение текущих мероприятий по устранению отклонений от заданного организацией режима функционирования системы. Осуществляется эта функция посредством оперативного управления на основе контроля и анализа деятельности фирмы.

Большую роль в управлении играет и функция *стимулирования*. Она включает в себя разработку и использование материальных и моральных стимулов к эффективному труду работников фирмы

Функция *контроля* состоит из наблюдения за ходом производства, сравнения реальных показателей с заданной программой и выявления возможных отклонений. Основными принципами контроля являются: своевременность, непрерывность, гласность, всесторонность и эффективность.

Функция *учета* деятельности фирмы используется для получения точной и достаточно полной информации о состоянии производственной, коммерческой, финансовой деятельности фирмы. Различают оперативный, бухгалтерский и статистический учет.

Репозиторий ВГУ

И, наконец, первостепенную роль играет такая функция, как *анализ* деятельности фирмы. Она предполагает комплексное изучение её функционирования. Главное в анализе деятельности фирмы состоит в выявлении реального состояния имущества и финансов, которое отражается в активах и пассивах фирмы. Разница между активами и пассивами и есть результат фирмы. Если она положительная, то фирма работает успешно, в противоположном случае она убыточна или даже банкрот. Поэтому нужны срочные меры по оздоровлению имущественного и финансового положения фирмы.

7.2. СТРАТЕГИЯ ФИРМЫ

Одна из главных общих целей фирмы заключается в выживании на рынке в условиях конкуренции. Для этого фирма должна верно спрогнозировать свою деятельность на перспективу, то есть иметь свою стратегию. Что это такое?

Стратегия представляет собой единство долгосрочных целей и средств их достижения. Её можно сравнить с поведением яхтсмена, который в одиночку пересекает океан. Двигаться строго по прямой линии ему не позволит стихия. Компасом фирмы является план. Он выполняется далеко не всегда, так как обстоятельства могут измениться. Зато есть направление движения, ориентация на достижение определенной цели.

Стратегическая цель фирмы состоит в том, чтобы добиваться долгосрочных преимуществ, которые обеспечили бы фирме высокую рентабельность.

Выделяют три вида стратегии: портфельную, деловую и функциональную. Начнем с первой. Что может находиться в портфеле фирмы? Ценные бумаги, принадлежащие фирме. **Портфельная** стратегия состоит в выборе хозяйственных объектов, в которые фирме следует инвестировать средства. Она включает три основных направления. Во-первых, сюда относятся приобретения в новых отраслях, или покупка новых фирм. Во-вторых, укрепление имеющихся подразделений. В-третьих, выход из нежелательной отрасли, или продажа бесперспективных предприятий.

Деловая стратегия представляет собой определение долгосрочных конкурентных преимуществ, обеспечивающих фирме высокую рентабельность. Она включает систему мероприятий, осуществление которых достигается путем координации действий между различными подразделениями фирмы.

Разработка деловой стратегии предполагает: определение корпоративной миссии; конкретизацию видения корпорации и постановку целей; формулирование и реализацию стратегии, направленной на их достижение. В целом деловая стратегия предполагает использование совокупности способов и форм мобилизации факторов повышения доходности с учётом изменений в экономике.

Функциональная стратегия — это определение направлений деятельности той или иной функциональной службы (отдела) в рамках общей стратегии данного хозяйственного подразделения. Функциональные стратегии нужны для распределения ресурсов отделов и служб фирмы. Основными функциями стра-

Репозиторий БГУ

тегического управления является перспективное экономическое развитие, производство, менеджмент и маркетинг. Выполнение каждой из названных функций поручается ряду специальных отделов: информации, кадров, электронной обработки данных и т.д.

Выбор стратегии осуществляется с учетом целей фирмы, а также будущих возможностей, заложенных во внешних условиях её функционирования. Выделяют, как правило, три вида стратегических альтернатив. *Первой* из них может быть ограниченный рост. Такой стратегии, обычно, придерживаются благополучные фирмы. В её основе лежит принцип *«от достигнутого»*.

В качестве цели можно выбрать и *умеренный рост*. Такая стратегия предусматривает расширение ассортимента продукции (диверсификацию) или слияние корпораций. При этом намечаемые на перспективу показатели изменяются быстрее, нежели в предыдущем периоде.

Есть и стратегия *«последнего средства»*, или сокращение объемов производства и продаж. Суть такой стратегии состоит в определении целей на уровень ниже, достигнутого в прошлом. К ней прибегают чаще всего при спаде деловой активности, ухудшении показателей фирмы.

Выбор стратегии зависит от многих обстоятельств. Среди них доля на рынке и прежние темпы роста, уровень риска и др. На практике довольно часто все три альтернативы сочетаются: объем одних товаров растет, других сокращается, а третьих остается стабильным. Стратегия может также определяться размерами фирмы, её специализацией. Так, например, малые универсальные предприятия («коммутанты») должны постоянно вести поиск новых потребителей, потребностей и приспосабливаться к ним.

Специализированные же малые и средние предприятия («патиенты») должны сосредотачивать усилия на производстве продукции, пользующейся ограниченным спросом. Они хорошо приспосабливаются к определенным сегментам рынка.

Стратегией крупных фирм («виолентов») является ориентация на самые типичные и распространенные потребности экономики, т.е. на производстве продукции, пользующейся устойчивым спросом.

Особо выделим стратегию фирм-пионеров («эксплерентов»). Они являются первопроходцами в новых областях науки и техники. Им присущ непрерывный поиск и открытие принципиально новых товаров и рынков.

Для обеспечения рентабельности производства фирмам необходимо увеличивать инвестиции в новую технику и технологии. Для них актуальной задачей является введение контроля качества продукции на всех стадиях. Многие фирмы создают новый продукт, тесно сотрудничая с потребителями. Имеются в виду, например, создание фирм-потребителей, технические консультации, совместные консультации, научные исследования и т.д.

Одним из средств укрепления позиции фирмы на рынке является качественное обслуживание покупателей, государственное содействие инновациям.

Репозиторий ВГУ

7.3. СТИМУЛИРОВАНИЕ ТРУДА НА ФИРМЕ

Роль труда, как фактора производства, трудно переоценить. Успех фирмы в первую очередь зависит от того, как стимулируются работники, насколько они заинтересованы в выпуске высококачественной, конкурентоспособной продукции. Один из видных государственных деятелей как-то сказал: **«Кадры решают все!»**. Во многом, пожалуй, он прав.

Механизм стимулирования труда работников фирмы представляет собой формы, методы и средства привлечения и побуждения людей к труду.

В основе трудовой деятельности лежит необходимость постоянно удовлетворять потребности, которые формируют их экономические интересы. Поэтому стимулирование труда осуществляется путем воздействия на личный экономический интерес работника, формирования его заинтересованности в результатах труда. Но так бывает далеко не всегда.

В рабовладельческом и феодальном обществах доминировало внеэкономическое принуждение работника к труду. Оно было основано на прямом насилии или личном подчинении работника хозяину. Рабы и крепостные крестьяне были объектом собственности рабовладельцев и феодалов. Поэтому, понятно, невысокой была и эффективность труда таких работников.

В капиталистическом обществе, пришедшему на смену феодальному строю, широкое распространение получило хозяйство, основанное на наемном труде, экономическом принуждении. Работник в таком обществе юридически свободен, насильно его уже работать никто не заставляет. О чем, казалось бы, ещё мечтать? Однако человек, лишенный средств производства, вынужден наниматься на работу, чтобы содержать себя и свою семью. А так как наемный труд представляет собой труд на хозяина средств производства, то последний применяет различные методы повышения трудовой активности работников. К ним, прежде всего, относится материальная заинтересованность в труде и его результатах путем использования различных форм и систем начисления заработной платы, премирования за достижение определенных показателей в труде. Стимулирование труда при капитализме имеет свои границы, поэтому не стоит преувеличивать достоинства этого строя, как это делается довольно часто.

Самым эффективным является труд на себя и на общество. Именно поэтому в последней трети XX в. широкое распространение получили методы стимулирования труда, связанные с превращением работника в совладельца предприятия путем передачи или продажи ему части акций фирмы, начисления части дохода или применения других форм участия в прибыли фирмы.

Современный механизм стимулирования труда включает систему мотивации труда — стимулирования отдельного работника или трудового коллектива к деятельности, направленной на достижение целей фирмы.

Концепция мотивации труда в своем развитии прошла ряд этапов. На первом из них использовался метод **«кнута и пряника»,** т.е. наказание за невыполненную работу и поощрение за успехи. Позднее американский инженер, предприниматель Ф. Тейлор ввел понятие **«достаточной дневной выработки»,**

Репозиторий ВГУ

которая определялась путем хронометража работы среднего рабочего как нормы для остальных. Оплата труда соответственно осуществлялась пропорционально вкладу каждого работника.

Современные теории мотивации подразделяются, главным образом, на две большие группы: содержательные и процессуальные.

Содержательные теории основаны на выделении тех внутренних побуждений, которые заставляют людей действовать так, а не иначе.

Процессуальные теории исходят из того, как ведут себя люди с учетом их восприятия и познания.

Ключевыми понятиями названных теорий являются потребности, побуждения (мотивы) и вознаграждение. О потребностях человека речь уже шла в первой теме. Под *вознаграждением* подразумевается все то, что человек считает для себя ценным.

Система элементов механизма мотивации труда представлена на рис. 7.3.

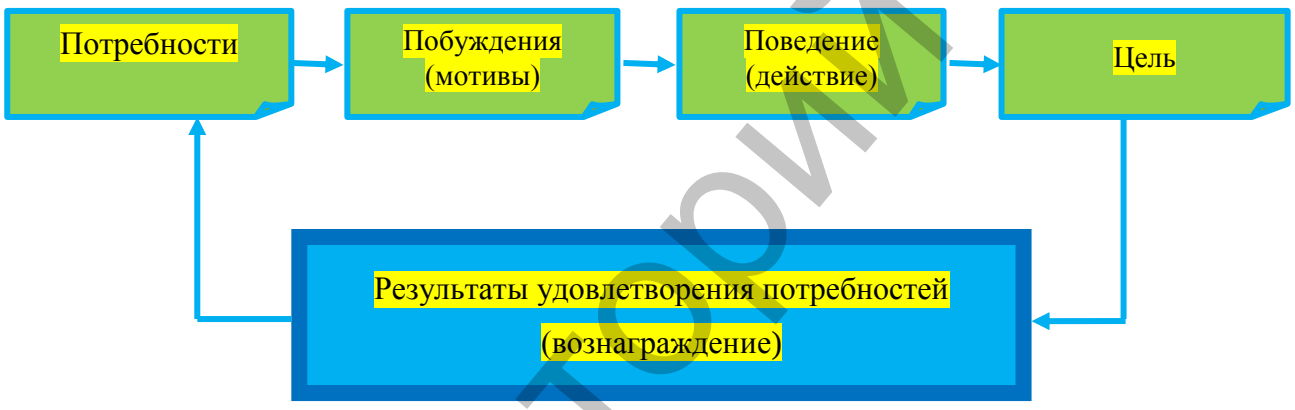


Рис. 7.3. **Механизм мотивации труда**

Вознаграждение различают внутреннее и внешнее. *Внутреннее* вознаграждение работник получает от самой работы, её содержательности, значимости. *Внешнее* вознаграждение обеспечивается организацией: ростом заработной платы, продвижением по службе.

В число наиболее известных содержательных теорий входят теории Маслоу, МакКлеланда и Герцберга.

А. Маслоу, мы с вами уже знаем о нем из материала первой темы, считал, что человек, удовлетворяя свои потребности, как бы поднимается на вершину пирамиды.

Для теории МакКлеланда характерно выделение таких потребностей, как власти, успеха и причастности. Менеджер должен поощрять работников, создавать условия для людей, стремящихся к успеху; стимулировать их потребности к причастности, т.е. в дружеских отношениях. Таких людей привлекает работа, связанная с общением.

Теория Герцберга выделяет две группы факторов. Во-первых, гигиенические факторы, связанные с окружающей средой, в которой проходит работа —

Репозиторий ВГУ

условия труда, заработок и др. Во-вторых, выделяется мотивация, связанная с характером труда. Сюда относится возможность продвижения по службе, одобрение полученного результата, ответственность. Работа через программы «обогащение труда» перестраивается таким образом, чтобы дать почувствовать удовлетворение исполнителю, важность и значимость его работы.

Среди ***процессуальных*** выделяются теории ожиданий, справедливости и Портера-Лоуренса.

В основе теории ***ожиданий*** лежит оценка человеком вероятности определенного события. Лучшие студенты, например, после окончания вуза рассчитывают и на лучшее распределение. В основе этой теории находится система из четырех элементов (рис.7.4):

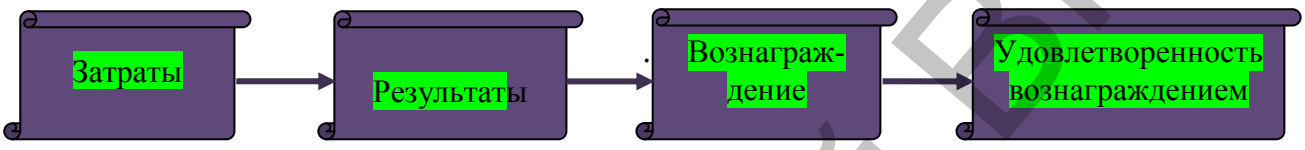


Рис. 7.4. **Система элементов теории ожиданий**

Затраты времени студента, к примеру, на подготовку к занятиям проявляются в таких результатах, как выступления на семинарах, выполнение заданий. Затем следует вознаграждение его усилий, которое выражается в оценке. Работник фирмы вознаграждается соответствующей заработной платой. Удовлетворенность вознаграждением во многом зависит от потребностей людей. Одни стремятся к повышению заработной платы, вторые — к продвижению по службе, третьи видят в этом моральное удовлетворение. Каждый менеджер, поэтому должен тщательно взвешивать результаты и вознаграждение.

В соответствии с теорией ***справедливости*** каждый человек субъективно определяет отношение полученного вознаграждения к затраченным затратам и затем сравнивает их с вознаграждением других людей, выполняющих аналогичную работу. Если сравнение показывает несправедливость вознаграждения, то работник начинает работать менее интенсивно. С ней перекликается уже упомянутая теория *равенства вклада и отдачи,* разработанная Р. Хьюсманом и Дж. Хэтфилдом, американскими психологами. Согласно этой теории при недооценке вклада работника у него возникает чувство обиды, а при переоценке — чувство вины. В связи с этим заметим, как показал опрос нескольких тысяч служащих крупнейших американских компаний, более 80% опрошенных служащих-подчиненных считают, что их труд недооценивается.

Теория ***Портера-Лоуренса*** соединяет в себе теории ожиданий и справедливости. Согласно этой теории результаты работника зависят от затраченных усилий, его способностей, осознания своей роли в совместном процессе труда. Объем же затрачиваемых работником усилий зависит от оценки им ценности получаемого вознаграждения.

В переходной экономике, характерной для Республики Беларусь, стран СНГ в целом, главным мотивационным фактором является размер заработной

Репозиторий ВГУ

платы. Но от чего должна зависеть ее величина? Ведущие западные экономисты по этому поводу пришли к следующим выводам.

Во-первых, должна быть прямая связь между уровнем производительности труда работника и его заработной платой, т.е. главным основанием для её увеличения является рост производительности труда.

Во-вторых, заработная плата стимулирует рост производительности только при двух условиях: если работник придает этому обстоятельству большое значение и верит, что она увеличится с ростом производительности труда.

В-третьих, заработная плата работника должна состоять из трех частей: за выполнение должностных обязанностей, стажа и конечных результатов работы.

Многое в работе трудового коллектива зависит от того, кто им руководит. Руководить же работниками можно по-разному**. Различают пять стилей руководства**: автократический, бюрократический, демократический, индивидуальный и либеральный.

При ***автократическом*** стиле руководитель свои решения с подчиненными даже не обсуждает, а только отдает распоряжения и контролирует их выполнение. Фирмы, в которых применяется этот стиль, как правило, сильно централизованы. В них у руководителей и подчиненных обратные связи практически отсутствуют.

Что хорошего и плохого в этом стиле руководства? С одной стороны, работники, подчиняясь диктату руководителя, возможно, будут выполнять свои обязанности быстро и точно. С другой же стороны, они вряд ли станут проявлять инициативу, поскольку она наказуема. Поэтому и делиться новыми идеями с руководителем не станут.

Сказанное вовсе не означает, что нет таких ситуаций, когда именно этот стиль наиболее эффективен. Будете ли вы, например, устраивать совещание с подчиненными, если в здании возник пожар? Ясное дело, что нет.

Бюрократический стиль похож на автократический. Вместе с тем бюрократы требуют от подчиненных еще и казарменной дисциплины, неукоснительного выполнения правил. Такие руководители плодят «бумажки», строго следят за выполнением принятых решений. Они для них часто важнее самого дела.

В определенных ситуациях применим и этот стиль, например, по отношению к недисциплинированным работникам. Однако здесь надо знать меру. Вряд ли руководитель выиграет, если будет третировать подчиненных, фиксировать их опоздания с помощью секундомера.

Лучшим считается ***демократический*** стиль. Он предполагает участие всех членов коллектива в принятии решений. В этом случае руководитель может взглянуть на проблему с разных точек зрения. Кроме того, каждый подчиненный может внести свой вклад в общее дело. В таких коллективах присутствует «дух команды» и люди, обычно, преданы общему делу. Однако сказанное вовсе не означает, что руководитель играет пассивную роль. Напротив, его задачей остается четкая постановка цели и умение направлять инициативу подчиненных в нужное русло.

Репозиторий ВГУ

Есть и стиль, при котором к подчиненным используется ***индивидуальный*** подход. В этом случае руководитель воздействует на подчиненных, учитывая личные особенности каждого из них. Кому-то, например, надо дать больше свободы, второй нуждается в контроле, третьего — по-хорошему стоит разозлить, четвертого надо чаще хвалить и т.д. В этом случае для руководителя важно не только то, что он делает и говорит, но и кому адресованы его задания и сообщения.

Встречаются и руководители-***либералы***. Они занимают место лидера формально, фактически ни во что не вмешиваются и на ход событий в коллективе практически не влияют. Они подписывают бумаги, ходят на совещания. Однако дело, как ни странно, может двигаться и в этом случае. Такая ситуация, как правило, возможна при двух условиях. Во-первых, когда многие работники действую на свой страх и риск. Руководитель им помогает мало, но и не мешает. Во-вторых, если в коллективе есть неформальный лидер, который пользуется авторитетом и заинтересован в успехе.

Какой стиль лучше? Не всегда можно правильно ответить на этот вопрос, так как многое зависит от обстоятельств. Однако в любом случае хороший лидер готов использовать все стили в зависимости от сложившейся ситуации, а также с учетом личности подчиненного.

В условиях современной рыночной экономики фирма может добиться успехов только в том случае, если в системе управления будет использоваться маркетинг.

7.4. МАРКЕТИНГ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ФИРМОЙ

Маркетинг представляет собой организацию производства и сбыта продукции, ориентированную на рынок. Маркетинговая деятельность направлена на приспособление производства к потребностям людей, повышение конкурентоспособности продукции и максимизацию прибыли. Характер такой деятельности зависит от типа рынка, на котором фирма реализует свою продукцию. В связи с этим выделяют три этапа в развитии маркетинга.

На первом этапе он только зарождается и охватывает период времени с конца 40-х до середины 50-х гг. XX века. Для него характерно превышение спроса над предложением. Это было золотое время для руководителей предприятий. В основе их управленческой деятельности лежал принцип «и так возьмут». Главная задача фирмы состояла в насыщении рынка товарами.

Для второго этапа развития маркетинговой деятельности характерно относительное равновесие спроса и предложения. У потребителей уже появляется выбор, а предприниматели начинают осознавать необходимость изучения спроса с целью сбыта продукции. Кроме того, они начинают воздействовать на спрос с помощью рекламы.

Итак, на втором этапе уже появляются элементы системы маркетинга: изучение потребностей и платежеспособности потребителей и их поведения на рынке. В США этот этап, например, длился до конца 50-х гг. XX в.

Репозиторий ВГУ

Появление **третьего этапа** определяет рынок, насыщенный товарами и услугами. В связи с чем возникает необходимость в приспособлении производства к потребностям потребителей. Формула «**производство — сбыт**» уже не подходит. Её сменяет формула **«изучение рынка и поведения покупателей — производство — сбыт».**

Таким образом, маркетинговая деятельность начинается с изучения потребностей и заканчивается доведением продукции до потребителя. Производитель уже осознает, что именно покупатель-потребитель и есть «король» рынка. Почему? Да потому, что у него находится волшебная палочка, превращающая продукцию производителя в товар. Поэтому надо знать, как потребитель принимает решение о покупке.

Схема принятия решения о покупке товара включает пять этапов (рис. 7.5).

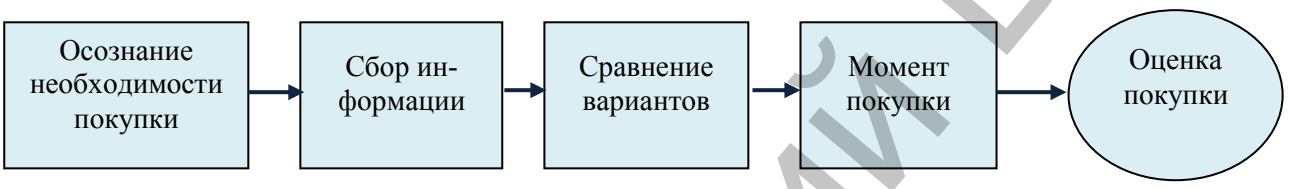


Рис. 7.5. **Схема принятия решения о покупке**

Все начинается, как видим, с осознания проблемы необходимости покупки какой-либо продукции. Предположим, что вы пришли к выводу, что вам нужен персональный компьютер (ПК) и, разумеется, деньги на это есть. Затем вы собираете необходимую информацию: советуетесь с друзьями, со специалистами, смотрите рекламные объявления. В результате чего вы получаете более или менее достаточное представление о ПК. Далее, на основе полученной информации, вы сравниваете различные модели ПК. Здесь многое зависит от того, что именно привлекает вас в ПК, для чего он, собственно говоря, вам нужен: печатать статьи, «копаться» в интернете, играть и т.д. В результате вы делаете свой выбор, и настает момент покупки. Но и это еще не все. Фирма устанавливает вам ПК, вы начинаете им пользоваться, и оцениваете его работу. Ваша оценка может колебаться между двумя крайностями:

— «Отличная вещь! Хорошо работает!»;

— «Никуда не годится. Зря только выбросил деньги!».

Основными элементами системы маркетинга являются:

- исследование потребительских свойств производимой продукции и её соответствия требованиям покупателей;
- определение емкости рынка;
- изучение форм и методов сбыта продукции.

Фундаментом маркетинговой деятельности является ***концепция жизненного цикла продукта (ЖЦП).*** Проживает свою жизнь не только человек, но и продукт фирмы: «Ничто, — как говорят, — не вечно под Луной». Жизнь продукта складывается, как правило, из пяти этапов (рис. 7.6).

Репозиторий ВГУ

На первом этапе фирма только *разрабатывает* продукт и, естественно, несет убытки, которые, как она надеется, будут компенсированы на последующих этапах жизненного цикла продукта. Однако и вероятность риска «поставить не на ту лошадь» тоже очень велика. Дело в том, что, как показывают исследования, из ста идей новой продукции превращаются в продукт и доходят до рынка одна-две. Не густо, конечно, но и к такому повороту событий надо быть готовым.

Однако мало произвести новый продукт, нужно ещё **внедрить** его на рынок. А это не так просто, поскольку приходится преодолевать сопротивление конкурентов. Объемы выпуска и продаж здесь невелики. Продукт еще широко не известен, а высокие цены делают его доступным лишь для ограниченного круга потребителей. Прибыль пока мала из-за небольших объёмов производства, много средств приходится тратить на рекламу.

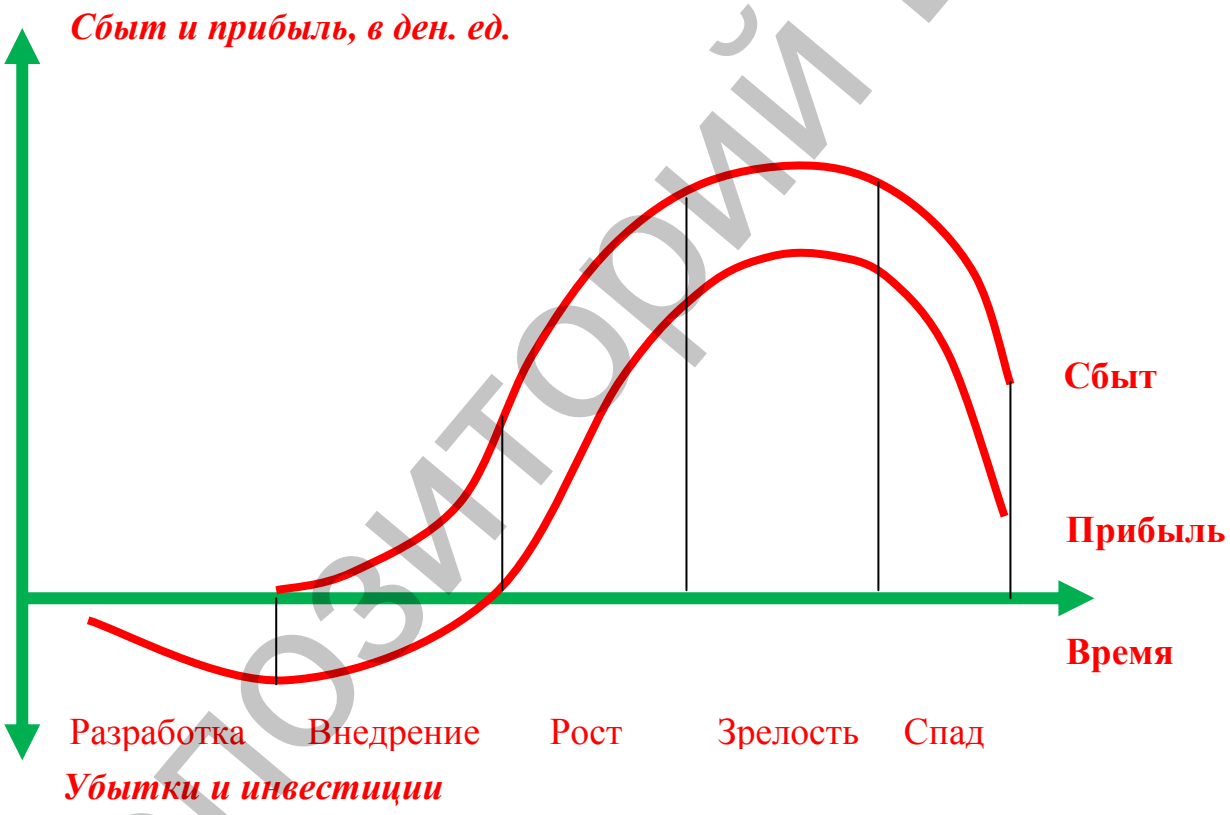


Рис. 7.6. **Жизненный цикл продукта фирмы**

Задачами маркетинга на этом этапе является реклама, организация послепродажного обслуживания, снижения цен.

На этапе роста увеличиваются объём продаж и величина прибыли. Размеры прибыли начинают привлекать в отрасль конкурентов. Цены остаются либо на прежнем уровне, либо даже снижаются по мере увеличения предложения. Этот этап в жизненном цикле продукта является самым благоприятным. Фирма стремится продлить его как можно больше.

Репозиторий ВГУ

Маркетинговая деятельность фирмы на этом этапе состоит в повышении качества товара, придании ему новых потребительских качеств, выпуске новых моделей расширении сервиса, своевременного снижения цены с целью привлечения новых покупателей.

На этапе зрелости рынок насыщается товарами, замедляются темпы роста сбыта, обостряется конкуренция. Затем наступает момент, когда приходится увеличивать инвестиции на НИОКР, а это отрицательно сказывается на величине прибыли.

И вот, наконец, наступает **спад**, и фирме приходится отвечать на вопрос: быть или не быть какому-то продукту на рынке. Спрос на него падает, следовательно, снижается объем продаж и величина прибыли. Чаще всего на этом этапе продукция фирмы, как товар, «умирает». Достаточно вспомнить про патефоны, арифмометры, пишущие машинки. Фирме в таких случаях приходится вкладывать средства в другие проекты.

ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

Управление. Менеджмент. Целеполагание. Планирование. Организация. Координация. Стимулирование. Стратегия фирмы. Портфельная, деловая и функциональная стратегии. Мотивация труда. Маркетинг. Жизненный цикл продукта фирмы.

ПРОВЕРИМ СЕБЯ

ОТВЕТИМ НА ВОПРОСЫ

1. Что, по-вашему, общего в работе менеджера фирмы, преподавателя и водителя автомобиля?
2. Из каких элементов состоит система менеджмента?
3. Чем, по-вашему, управляет менеджер фирмы?
4. Какую роль играет маркетинг в системе управления фирмой?
5. Приведите пример жизненного цикла продукта фирмы и укажите, на какой фазе он находится?

ВЫПОЛНИМ ТЕСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ

1. Самостоятельность фирмы наибольшая в экономической системе:

а) рыночной;
б) нерыночной;
в) смешанной;
г) тип экономической системы не имеет значения.

2. Точка безубыточности – это:

а) цена, при которой фирма получает прибыль;
б) объем продаж, при котором фирма не несёт убытки;
в) уровень затрат, необходимый для производства продукции.

3. Спрос на товар как категория маркетинга — это:

а) нужда в конкретном виде продукции;
б) потребность в товаре;
в) потребность в товаре, которая может быть оплачена потребителем;
г) все ответы верные.

Репозиторий БГУ

ВЕСЕЛАЯ СТРАНИЧКА

ТЕСТ НА ЧЕСТНОСТЬ

Директор нанимает новых служащих. В кабинет входит претендент на вакантное место. Директор:

— Прошу учесть, что сотрудник нашей фирмы должен быть честным, симпатичным и чистоплотным. Кстати говоря, вы вытерли ноги о коврик перед кабинетом?

— Конечно!

— Однако у нас там нет коврика.

РАЗДЕЛ III. МАКРОЭКОНОМИКА И ГОСУДАРСТВО

ТЕМА 8. МАКРОЭКОНОМИКА И ЕЕ ПОКАЗАТЕЛИ

8.1. МАКРОЭКОНОМИКА И ЕЕ СТРУКТУРА

Слово «макро» в переводе с латинского означает «большой». Но что имеется в виду? Экономику крошечного Люксембурга по сравнению с экономикой Германии большой никак не назовешь. Так вот, в понятие «***макроэкономика***» вкладывается двоякий смысл. С одной стороны, так называется раздел экономической теории, в котором дается представление об экономике страны как *системе процессов производства, распределения, обмена и потребления национального продукта на основе использования ограниченных ресурсов с целью удовлетворения потребностей общества*. С другой стороны, национальная экономика по отношению к конкретному гражданину существует как объективная реальность.

В макроэкономике, как минимум, выделяют три сектора. Какие? А что, интересно, мы можем наблюдать, например, под крылом самолета из экономики? В первую очередь в глаза бросаются здания и другие сооружения. Во-первых, это жилые дома, представляющие **домашние хозяйства**. Во-вторых, трудно не заметить и здания **фирм**. А в-третьих, своим видом отличаются и здания различных **государственных учреждений**. А если учесть, что макроэкономические системы в той или иной степени являются открытыми, то можно выделить и четвертый сектор: **иностранный**. В этом случае появляется необходимость соотносить между собой экспорт и импорт товаров и услуг.

С учетом сказанного уже можно дать и более конкретное определение ***макроэкономики***. *Это наука об отношениях между домашними хозяйствами, фирмами, государством по поводу производства, распределения, обмена и потребления продукции на основе использования ограниченных ресурсов с целью удовлетворения потребностей населения страны*.

Ядром современной макроэкономики, как известно, является ее рыночная подсистема. Она включает в себя 4 основных элемента: рынки потребительских товаров, ресурсов, денег и ценных бумаг.

Структурировать макроэкономику, или классифицировать ее на подсистемы, можно по-разному. Признаками таких классификаций могут быть

Репозиторий ВГУ

форма существования продукции, собственность на факторы производства, занимаемая экономикой территория, степень рыночности и т.д.

В основу первой классификации подсистем макроэкономики положена **форма существования** производимой продукции. По такому признаку все производство подразделяется на две сферы: материальную и нематериальную. В *материальном производстве* производится материально существующая продукция, например, хлеб, обувь. В этой сфере выделяют два подразделения:

- производство средств производства, например, ткани, станков;
- производство потребительской продукции, например, одежды, хлеба.

Сфера материального производства состоит из таких отраслей, как промышленность, строительство, сельское хозяйство и др.

В сфере *нематериального производства* производятся услуги. В ней также можно выделить два подразделения:

- производство услуг для материального производства, например, услуги грузового транспорта, связи;
- производство услуг для населения, например, услуги пассажирского транспорта, жилищно-коммунальные и т.д.

В сферу нематериального производства входят такие отрасли, как наука, образование, культура и искусство, здравоохранение и т.д.

В основе второй классификации подсистем макроэкономики лежит **собственность на факторы производства.** По этому признаку можно выделить сектора экономики, основанные на государственной, частной и коллективной формах собственности.

По территориальному признаку макроэкономика подразделяется на экономические регионы. В Республике Беларусь, например, это г. Минск, области, районы и т.д.

По степени **рыночности** макроэкономика подразделяется на рыночную и нерыночную подсистемы.

8.2. ПРОДУКТ МАКРОЭКОНОМИКИ И ЕГО ПОКАЗАТЕЛИ

Экономическая деятельность предприятия, как мы уже знаем, характеризуется такими показателями, как выручка, добавленная стоимость, прибыль, рентабельность продукции и т.д. Результаты макроэкономики также подвергаются количественной оценке. В первом приближении можно сказать, что основным макроэкономическим результатом является продукция, произведенная всеми субъектами хозяйствования. Совокупность всех материальных и нематериальных благ (услуг), говоря иначе, созданных в стране за определенный период времени и представляет собой ***продукт макроэкономики.*** Этот важнейший показатель характеризует экономику страны как единое предприятие. На его основе оценивают экономический потенциал страны, уровень жизни населения и т.д. и т.п. Попробуем сделать это вместе с вами.

Репозиторий ВГУ

8.2.1. Отраслевая модель макроэкономики

Вообразим себе, что группа людей попала на необитаемый остров и организовала там макроэкономику из трех отраслей: рыбной ловли, производства рыбопродуктов и торговли рыбопродуктами. Результаты хозяйственной деятельности за год представлены в табл. 8.1. При этом под промежуточным продуктом (ПП) будем подразумевать продукцию, которая либо поступает в дальнейшую переработку, как рыба в нашем примере, либо приобретается для продажи конечному покупателю. Добавленная же стоимость (ДС) так называется потому, что добавляется к стоимости приобретенного на рынке ПП. В нее включают, например, заработную плату, прибыль, амортизацию и налог на добавленную стоимость. Сумма стоимости добавленной и стоимости промежуточного продукта образуют полную стоимость (ПС). Предположим также, что рыночная цена совпадает по величине с полной стоимостью.

Табл. 8.1. **Отраслевая структура производства и реализации рыбопродуктов; в млн. талеров**

Отрасль	Промежуточный продукт (ПП)	Добавленная стоимость (ДС)	Полная стоимость (ПС)
1	2	3	4
Производство рыбы	0	20	20
Производство рыбопродуктов	20	40	60
Торговля рыбопродуктами	60	10	70
Всего	**80**	**70**	**150**

В представленной таблице показан элементарный баланс макроэкономики. Обратите внимание на то, что данные столбца 4 по полной стоимости получены сложением данных столбцов 3 (ПП) и 4 (ДС). Данные таблицы позволяют нам определить два важнейших показателя макроэкономики: валовой общественный продукт (ВОП) и валовой внутренний продукт (ВВП). *ВОП* представляет собой продукцию и услуги всех отраслей макроэкономики. Для того чтобы получить его величину, надо сложить стоимость всего промежуточного продукта и всей добавленной стоимости: 80ПП + 70ДС = 150ВОП.

ВОП дает нам наиболее полное представление о стоимостной структуре затрат всех отраслей макроэкономики на производство продуктов. В этом и состоит его важнейшее достоинство. Кроме того, он улавливает, если так можно выразиться, результаты деятельности всех отраслей макроэкономики. Но, наряду с достоинствами, у ВОП есть и существенные недостатки.

Во-первых, он включает повторный счет стоимости промежуточного продукта. В нашем примере его величина составляет 80 млн. талеров. Имеет

Репозиторий ВГУ

место повторный счет, например, стоимости рыбы. При этом, чем выше уровень отраслевой специализации, тем больше и величина повторного счета.

Во-вторых, ВОП не дает представление о конечных результатах макроэкономики. В нашем примере таковыми являются реализованные рыбопродукты со стоимостью 70 млн. талеров.

Конечный реализованный продукт в нашем случае, да и вообще, существует в двух формах. С одной стороны, если речь идет о закрытой макроэкономической системе, без учета международных экономических связей, то он выступает в виде ***валового внутреннего продукта*** **(ВВП)**. *Под ВВП подразумевают всю произведенную и реализованную конечную продукцию и услуги на территории страны в течение определенного периода времени.* Он состоит из рыбопродуктов и услуг торговли и равен по стоимости 70 млн. талеров.

С другой стороны, если учтем внешние связи, тогда макроэкономику характеризует такой показатель, как ***валовой национальный продукт (ВНП)***. *Это конечная продукция и услуги, произведенные и реализованные отечественными предпринимателями как внутри страны, так и за границей*.

8.2.2. Методы расчета ВВП и ВНП

Для расчета величины ВВП используют, по меньшей мере, три способа: производственный, по доходам и по расходам. При этом два из них представлены в таблице 8.1.

Производственный способ предполагает расчет ВВП как валового выпуска. Под ним подразумевается выпуск конечной продукции и услуг, произведенных и реализованных всеми хозяйственными единицами в стране за определенный период времени. Сюда включают производство промышленной и сельскохозяйственной продукции в стоимостном выражении, перевозку грузов, стоимость строительно-монтажных работ и т.д. В стоимость услуг входят услуги торговли, связи, здравоохранения, культуры, науки, общественных организаций, органов государственного управления, обороны, финансовых учреждений, пенсионное обеспечение и др. В предложенном примере конечной продукцией являются рыбопродукты, а услуги создаются в торговле.

Способ расчета по доходам предполагает расчет ВВП по добавленной стоимости, или по сумме доходов: ВВП = $\sum$ ДС. Сюда включаются доходы всех хозяйствующих единиц и населения, амортизационные отчисления, косвенные налоги.

По расходам, или по конечному использованию, ВВП включает конечное потребление материальных благ и услуг и капвложения, прирост материальных оборотных средств. ВВП, иначе говоря, состоит из трех потоков затрат:

- Потребительских расходов на приобретение предметов потребления и услуг (С).
- Валовых частных внутренних инвестиций (I), или расходов частного предпринимательского сектора на прирост инвестиций и товаров, предназначенных для возмещения износа машин, приборов и т.п.
- Государственных закупок товаров и услуг (G). Совокупность потреби-

Репозиторий БГУ

тельских и государственных закупок представляют собой конечное потребление.

Расходы домашних хозяйств на конечное потребление включают:

- затраты на приобретение товаров в торговле и потребительских услуг;
- квартплату и оплату коммунальных и бытовых услуг;
- покупку путевок в санатории, дома отдыха и пансионаты;
- оплату услуг транспорта и связи, юридических и финансовых услуг;
- стоимость продуктов, произведенных домашними хозяйствами для собственного потребления и т.д.

Итак, формула ВВП по расходам субъектов макроэкономики имеет следующий вид:

$$\mathbf{ВВП = C + I + G.} \qquad (8.1)$$

Валовой национальный продукт (ВНП), в отличие от ВВП, характеризует макроэкономику как открытую экономическую систему. В Беларуси, например, на экспорт приходится более половины ВНП. В состав ВНП входят конечная продукция и услуги, произведенные и реализованные отечественными предприятиями как внутри страны, так и за границей. Потому, собственно говоря, этот продукт и называется национальным.

По структуре затрат формула ВНП имеет следующий вид:

$$\mathbf{ВНП = C + I + G + Xn,} \qquad (8.2)$$

где Xn представляет собой величину чистого экспорта товаров и услуг, или разницу между экспортом и импортом.

Как рассчитывается четвертый компонент приведенной формулы? С одной стороны, часть товаров и услуг, произведенных в стране отечественными предпринимателями, вывозится в другие страны. Однако в национальном продукте она учитывается со знаком плюс, поскольку является результатом национального производства. С другой стороны, импортные товары и услуги были произведены предприятиями других стран. Поэтому их стоимость вычитается.

8.2.3. Номинальный и реальный ВВП и ВНП

В экономической литературе и в статистике различают также номинальный и реальный валовые внутренний и национальный продукты. Почему такое обстоятельство надо принимать во внимание? Дело в том, что оценка, например, ВВП за определенный период времени позволяет судить о динамике макроэкономики. Однако не всякое увеличение величины ВВП на 10% означает, что возросла на 10% и масса производимой продукции и услуг. ВВП — это стоимостной показатель макроэкономики, который, следовательно, зависит от уровня цен в стране. Поэтому и выделяют номинальный и реальный ВВП.

Номинальный ВВП рассчитывается в текущих ценах, т.е. сложившихся на момент его расчета. Он может увеличиться и за счет роста цен. Другое дело *реальный* ВВП. Он рассчитывается в неизменных ценах, скорректированных с учетом инфляции. Операция по снятию инфляции с номинального ВВП, или дефлирование, производится по следующей формуле:

$$\mathbf{ВВПр = ВВПн / ИЦ\ ,} \qquad (8.3)$$

Репозиторий ВГУ

где ИЦ – индекс цен; ВВПн — номинальный ВВП, ВВПр — реальный ВВП.

8.2.4. Распределение ВНП и его показатели

Деятельность субъектов хозяйствования на уровне макроэкономики может быть охарактеризована и другими показателями, которые используются для оценки распределения ВНП.

Первый из них получил название *чистого национального продукта* (ЧНП). Он определяется как разница между величинами ВНП и той частью национального продукта, которая необходима для замены средств производства, изношенных в процессе выпуска продукции, или амортизацией.

Вторым таким показателем является *национальный доход* (НД), или разница между ЧНП и косвенными налогами (Нкос.), уплачиваемыми предпринимателями. Национальный доход в этом случае выступает как совокупный доход собственников факторов производства. Он состоит из заработной платы, прибыли, ренты и процента.

Третий показатель распределения ВНП — *личный доход* (ЛД). Вычислить его величину можно следующим образом:

ЛД	=	***НД***	—	Отчисления в фонд социальной защиты населения (ФСЗН) Налоги на прибыль корпораций Чистая прибыль корпораций	+	Социальные трансферты, например, пособия, пенсии

Теперь возникает следующий вопрос: может ли гражданин располагать личным доходом по своему усмотрению? Пока нет. Поскольку он еще не заплатил подоходный налог, есть долги по кредитам и т.д. Поэтому очередной показатель макроэкономики получил название *располагаемого дохода* (РД). Он определяется как разница между величинами личного дохода (ЛД) и подоходного налога (Нп): **РД = ЛД — Нп.**

Располагаемым доходом гражданин может уже располагать по своему усмотрению. Это как? Часть РД он потратит, естественно, на покупку потребительских товаров (С), а оставшаяся часть дохода образует сбережения (S).

8.3. ПОТРЕБЛЕНИЕ И СБЕРЕЖЕНИЕ

Весь национальный доход, как мы с вами уже знаем, распадается на потребление и накопление. Потребление — основа жизни людей. Чем выше уровень потребления материальных благ и услуг, тем выше и уровень жизни. Поэтому мы и начинаем с потребления.

8.3.1. Потребление, его факторы и функция

Потребление в экономике играет очень важную роль. *Во-первых*, оно замыкает макроэкономический кругооборот (производство, распределение, обмен

Репозиторий БГУ

и потребление). *А во-вторых*, как об этом свидетельствуют данные статистики, на его долю приходится до 80% произведенного национального дохода.

Потребление — это объем материальных благ и услуг, приобретенных и потребленных населением в течение определенного времени, например, года. Различают индивидуальное и совместное потребление. Уровень потребления определяется внешними и внутренними факторами.

К внешним относят объективные факторы. Таковыми, например, являются уровень получаемых доходов и цен, величины кредитных и депозитных ставок и т.д. Основным внешним фактором потребления является величина дохода. Еще в XIX веке прусский статистик Э. Энгель исследовал зависимость потребительских расходов от величины дохода потребителя. В результате чего он, в частности, пришел к выводу о том, что бедные семьи в основном тратят доходы на питание, а в семьях с большими доходами эта доля значительно ниже. Добавим также, что у них выше и доля сбережений.

Внутренними (субъективными) факторами потребления являются психологические склонности людей к потреблению произведенных материальных благ и услуг. Они измеряются с помощью таких показателей, как средняя и предельная склонности человека к потреблению. Что это такое?

Средняя склонность к потреблению **(APC)** выражается отношением потребления (С) к величине располагаемого дохода (РД):

$$\mathbf{APC = C / РД}\ . \qquad (8.4)$$

Предельная склонность к потреблению **(MPC)** представляет собой отношение прироста потребления (ΔС) к величине прироста располагаемого дохода (ΔРД):

$$\mathbf{MPC = \Delta C / \Delta РД}\ . \qquad (8.5)$$

Предельная склонность к потреблению показывает, какая часть дополнительного дохода идет на увеличение потребления.

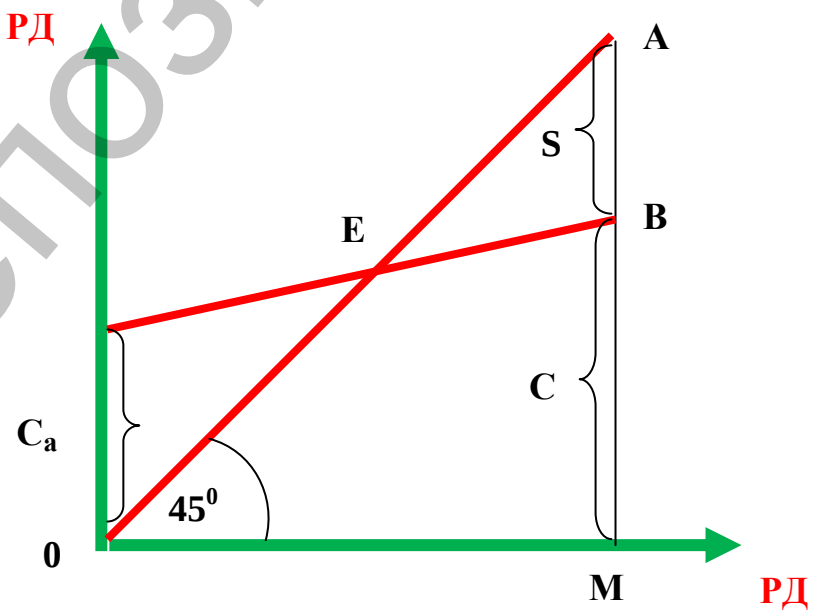


Рис. 8.1. **Функция потребления**

Репозиторий ВГУ

Между величиной потребления и величиной располагаемого дохода, естественно, существует прямая зависимость: чем выше доход, тем больше средств направляется на потребление. Такая зависимость впервые была исследована Дж. Кейнсом. Она описывается следующей формулой:

$$\mathbf{C = Ca + MPC \cdot РД}, \quad (8.6)$$

где Са – величина автономного потребления.

Линия этой функции показана на рис. 8.1

Согласно уравнению 8.6, если ваши сбережения в месяц приносят доход в 100 руб., а месячная заработная плата 600 руб. и MPC = 0,8, то потребительские расходы равны 820 руб. = 100 руб. + 900 руб. · 0,8.

8.3.2. Сбережение, его факторы и функция

Сбережение — это часть располагаемого дохода, предназначенного для удовлетворения потребностей в будущем, или отложенное потребление.

Величина сбережения определяется как разница между величинами располагаемого дохода (РД) и потребления (С): $S = \mathbf{РД — С}$. (8.7)

Сбережения делаются не только домашними хозяйствами, но и фирмам. Фирмы сберегают средства для инвестирования — на расширение производства и увеличение прибыли. Домашние же хозяйства делают сбережения на существование после выхода на пенсию, накопления средств для покупки земельных участков, недвижимости, предметов потребления длительного использования.

Формы сбережений различны: накопление наличных денег; вклады в банках; облигации займов; акции; страховые полисы и т.д.

Величина сбережения, как и потребления, определяется внешними и внутренними факторами. Основным внешним фактором является доход. Среди внутренних факторов выделим склонность индивида к сбережению. Выделяют среднюю и предельную склонности к сбережению.

Средняя склонность к сбережению **(APS)** выражается отношением величин сбережения и располагаемого дохода:

$$\mathbf{APS = S / РД}. \quad (8.8)$$

Предельная склонность к сбережению **(MPS)** представляет собой отношение прироста сбережения (ΔS) к приросту располагаемого дохода (ΔРД):

$$\mathbf{MPS = \Delta S / \Delta РД}. \quad (8.9)$$

Из того обстоятельства, что РД = С + S и ΔРД = ΔС + ΔS, легко сделать вывод о том, что **APC + APS = 1** и **MPC + MPS = 1**.

Зависимость сбережения от величины располагаемого дохода представляет собой функцию сбережения (рис. 8.2). Она описывается следующей формулой:

$$\mathbf{S = (РД — Рdmin)MPS}, \quad (8.10)$$

где Рdmin — располагаемый доход, обеспечивающий прожиточный минимум.

Репозиторий ВГУ

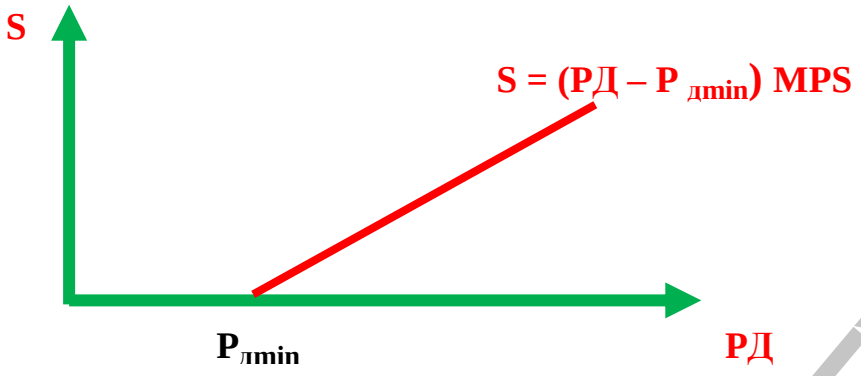


Рис. 8.2. **Линия сбережения**

Уравнение 8.10 показывает, что сбережения могут появиться только в том случае, если располагаемый доход позволяет удовлетворять потребности сверх прожиточного минимума. Покажем расчет сбережения на примере. Допустим, что Рdmin = 200 руб., MPS = 0,2, а РД = 1000 руб. Тогда величина сбережения будет равна 160 руб.

8.4. ИНВЕСТИЦИИ И ИХ ФАКТОРЫ

Важной составной частью совокупного спроса, как известно, являются ***инвестиции.*** Это долгосрочные вложения, осуществляемые с целью увеличения и совершенствования факторов производства.

Инвестиции помогают отличить затраты на производство от приобретения ценных бумаг, образующего «неинвестиционные сделки». Дело в том, что осуществление инвестиций связано с товарным рынком, тогда как купля-продажа акций и облигаций — с рынком ценных бумаг. В развитых странах инвестиции составляют 15-16% совокупных расходов.

Спрос на инвестиционные товары зависит от внешних и внутренних факторов. *К внешним факторам* относятся доходы предприятий и издержки по приобретению инвестиционных товаров. *Внутренние же факторы* определяются склонностью и желанием приобретать такие товары.

Роль инвестиций в экономике трудно переоценить. Во-первых, они являются важным фактором экономического роста. Во-вторых, от них зависит величина производительного капитала общества. И, в-третьих, они непосредственно влияют на объем производства и занятость. Какие бывают инвестиции?

По направлениям использования выделяются инвестиции:

а) в производительный капитал предприятий, например, в оборудование;

б) в жилищное строительство;

в) в запасы, например, сырья, материалов и т.д.

По форме собственности различают инвестиции в частном и общественном секторах.

Классифицируют инвестиции и *по составу*. Во-первых, это валовые инвестиции, или вся сумма капиталовложений за определенный период времени.

Репозиторий ВГУ

Во-вторых, это чистые инвестиции (Iч), или разница между валовыми инвестициями (Iв) и величиной амортизационных отчислений (АО):

$$\mathbf{Iч = Iв – АО}. \qquad (8.11)$$

В современных условиях возрастает роль **инвестиций в человека** — это затраты на укрепление здоровья, повышение уровня образования и профессиональной подготовки населения.

На величину инвестиций влияют следующие факторы:

- величина дохода и сбережений населения;
- затраты и ожидания предприятий;
- налоговая нагрузка, изменения в технологиях и т.д.

Непосредственно же величина инвестиций зависит главным образом от двух факторов: *ожидаемой нормы чистой прибыли*, или рентабельности вложений капитала в производство, и *величины кредитной процентной ставки*, или цены денег. Различают два случая действия этих факторов.

В первом случае инвесторы берут деньги в займы под определенный процент. Этот процент впредь будем называть кредитной процентной ставкой, или ценой денег. В каком случае инвестиционный проект окажется выгодным для предпринимателя? Это, очевидно, произойдет тогда, когда норма прибыли будет превышать кредитную процентную ставку. Если же норма прибыли, допустим, составила 10%, а кредитная ставка — 15%, тогда проект убыточен.

Второй случай предполагает, что у вас деньги есть и вы сравниваете различные альтернативы их применения. Какие при этом могут быть варианты? Во-первых, можно вложить деньги, допустим, в строительство нового предприятия. Во-вторых, положить их на срочный вклад в коммерческий банк, ориентируясь на определенную депозитную ставку. И, в-третьих, не исключено, что вы отдадите их в кредит. Если же ожидаемая норма прибыли ниже, например, депозитной процентной ставки, то инвестиции делать невыгодно.

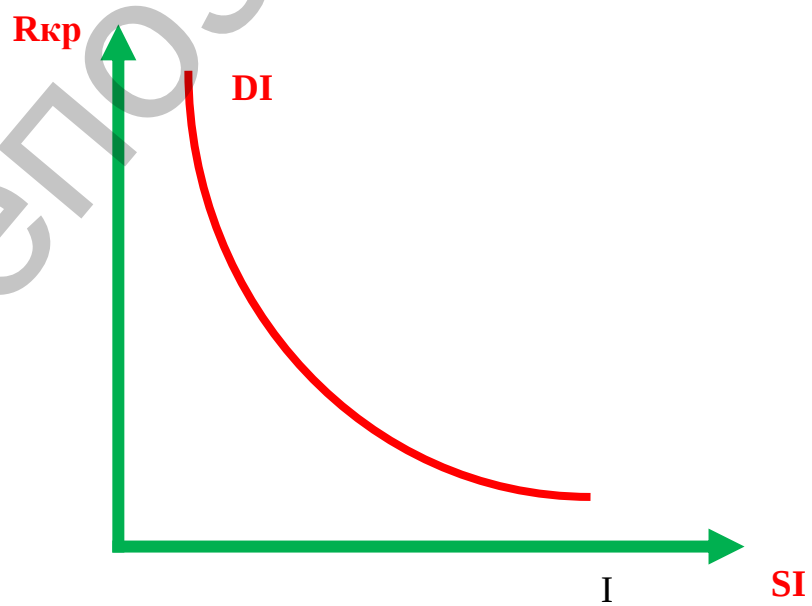


Рис. 8.3. **Кривая спроса на инвестиции (DI)**

Репозиторий ВГУ

Различают номинальную и реальную процентные ставки. **Номинальная ставка —** это текущая цена, которую платят инвесторы, получая ссуду, или кредит. **Реальная ставка —** это дефлированная номинальная ставка, или скорректированная на величину инфляции. Если, например, номинальная годовая кредитная ставка равна 15%, а инфляция — 10%, то реальная ставка составит 5%.

Между реальной кредитной ставкой (Rкр.) и объемом инвестиций (SI) существует обратная связь (рис. 8.3).

Кривая спроса на инвестиции, проще говоря, свидетельствует о том, что чем дороже становятся деньги, тем меньше желающих превратить их в инвестиции, и наоборот.

О роли инвестиций в развитии макроэкономики, по-моему, было сказано достаточно. Теперь выясним, что собой представляет национальное богатство.

8.5. НАЦИОНАЛЬНОЕ БОГАТСТВО

8.5.1. Что такое национальное богатство?

Важнейшим показателем макроэкономики является *национальное богатство*, или совокупность благ, созданных и накопленных обществом за все время его производственной и интеллектуальной деятельности.

НБ в широком смысле слова представляет собой все то, чем располагает население страны на определенный период времени. Это значит, что к НБ относят, помимо материальных благ, природные ресурсы, результаты интеллектуального труда, произведения культуры и искусства и т.д.

Для расчета НБ используются такие понятия, как «активы» и «пассивы». *Активы* — это объекты собственности, в отношении которых с целью получения экономической выгоды реализуются права собственности. *Пассивы* — это задолженность или обязательство по погашению долгов. Разница между активами и пассивами образует собственный капитал субъекта хозяйствования.

НБ является важнейшим показателем макроэкономики, эффективности ее функционирования, предпосылкой повышения благосостояния народа.

8.5.2. Структура национального богатства

Естественным элементом НБ являются *природные ресурсы*. Они, в свою очередь, состоят из воспроизводимых и не воспроизводимых ресурсов. Воспроизводимыми ресурсами являются, например, лес, рыба, животные. В качестве же примера не воспроизводимых ресурсов можно привести нефть, газ, железную руду. Потребление невоспроизводимых ресурсов есть прямой невосполнимый вычет из природных ресурсов. Поэтому использовать их надо рационально и уже сейчас разрабатывать долгосрочные программы по замене этих ресурсов другими.

Какова же структура НБ? По этому вопросу нет единой точки зрения. Структуру НБ, по мнению части экономистов, образуют такие элементы, как:

- производительный капитал, например, оборудование, материалы;

Репозиторий ВГУ

- фонды нематериального производства, например, школ, музеев;
- товарные запасы в национальной экономике, например, запасы готовой продукции на складах предприятий и других организаций;
- имущество населения, например, жилые дома, автотранспорт, мебель;
- природные ресурсы, вовлеченные в процесс производства, например, сельскохозяйственные угодья, леса, воды.

Другая часть экономистов включает в НБ также нематериальные, духовные ценности, которыми располагает общество. Это накопленный производственный опыт людей, их образовательный потенциал, достижения в области науки и техники, информационные ресурсы, культурные ценности.

В современных условиях быстро растет доля информатизации национального богатства. Мировой объем производства информационных технологий составляет более 15% национального богатства развитых стран.

Все большее распространение получает признание национальным богатством интеллектуального и духовного потенциала населения. Именно он в настоящее время определяет характер изменений социально-экономических отношений.

В состав НБ включается и *человеческий потенциал.* Под ним, как правило, подразумевают здоровье, знания, навыки и опыт индивида, которые он использует в производстве с целью получения более высокого дохода. Однако человеческий капитал — это не просто совокупность навыков, знаний, способностей, которыми обладает человек. Во-первых, это накопленный запас навыков, знаний, способностей. Во-вторых, это такой запас, который целесообразно используется в производстве и способствует росту производительности труда. Поэтому должны увеличиваться и доходы работников, занятых интеллектуальным трудом.

В структуре НБ можно выделить два основных элемента: материальные активы и нематериальные активы (табл. 8.2).

Табл. 8.2. **Структура национального богатства**

МАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ	*Воспроизводимые*	Основные фонды
		Оборотные средства
		Ценности
	Невоспроизводимые	Земля
		Природные ресурсы
НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ	*Финансовые*	Валюта
		Ценные бумаги
	Интеллектуальные	Патенты
		Авторские права
		Лицензии

Национальное богатство Беларуси, по оценкам экспертов, оценивается в 1,6 трлн. долл., что составляет около 170 тыс. долл. на одного жителя нашей

Репозиторий ВГУ

страны. На первом месте по вкладу в национальное богатство находятся природные ресурсы: калийные удобрения (600 млрд. долл.) и другие — примерно на такую же сумму. На втором месте — основные средства (163 млрд.), на третьем — жилая недвижимость (115 млрд.), на четвертом — земельные ресурсы (около 90 млрд.). Беларусь фактически представляет собой, как иногда шутят экономисты, сундук, но не с золотом, а с минеральными удобрениями.

8.5.3. Как увеличить национальное богатство?

С течением времени НБ растет и обновляется. На современном этапе коренным образом изменилась его структура. Если до 70-х гг. XX в. основную долю в национальном богатстве составлял основной капитала, то сейчас возросло значение таких элементов, как интеллектуальный и духовный потенциал населения, информационных технологий.

Рост национального богатства определяет целый ряд факторов.

Первым фактором является **устойчивое увеличение национального объема производства продукции.** Почему этот фактор важен? Дело в том, что производство предшествует другим экономическим процессам. В самом деле, если продукция не произведена, то нечего будет распределять и потреблять.

Вторым фактором будем считать **рациональное вовлечение в хозяйственный оборот природных ресурсов.** Под природными ресурсами подразумеваются земля, водные богатства, воздух, полезные ископаемые, леса и т.д. Они являются важным фактором производства продукции. При этом, заметим, возрастают и затраты на природоохранные мероприятия. По мнению экспертов, каждое государство на природоохранные мероприятия должно выделять не менее 5% ВВП.

Третьим важным фактором увеличения национального богатств в наши дни является **использование достижений науки и техники.** Научно-технические исследования, разработки и инновации (нововведения) охватили в развитых странах всю экономику. *Инновации* представляют собой вовлечение в производство новых товаров, внедрение прогрессивных технологий, применение новых форм организации производства, предпринимательства, маркетинга.

Научно-технический прогресс, в свою очередь, определяется **уровнем и качеством образования населения**. Еще в 20-е годы XX-го века в СССР видный экономист академик С. Струмилин предпринял попытку определить влияние образования на экономическую эффективность труда рабочих. Он пришел к выводу о том, что даже простая грамотность, достигаемая за один год обучения, повышает производительность рабочего на 30%.

ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

Макроэкономика. Валовой общественный продукт (ВОП). Валовой внутренний продукт (ВВП). Валовой национальный продукт (ВНП). Номинальный и реальный ВВП и ВНП. Потребительские расходы домашних хозяйств (С). Инвестиционные расходы фирм (I). Государственные закупки (G). Чистый экспорт (Xn). Чистый национальный продукт (ЧНП). Национальный доход (НД).

Репозиторий БГУ

Личный доход (ЛД). Располагаемый доход (РД). Потребление. Сбережение. Инвестиции. Национальное богатство.

ПРОВЕРИМ СЕБЯ

ОТВЕТИМ НА ВОПРОСЫ

1. Какими способами можно определить величину ВВП?
2. В чем состоит различие между ВВП и ВНП?
3. Чем отличаются между собой личный доход и располагаемый доход?
4. Какая разница между валовыми и чистыми инвестициями?
5. Какая зависимость существует между величиной кредитной процентной ставки и величиной инвестиций?

ВЫПОЛНИМ ТЕСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ

1. ВВП по расходам включает:

а) потребительские расходы и государственные закупки;

б) валовые внутренние инвестиции;

в) чистый экспорт;

г) все ответы верны.

2. Национальный доход равен разнице между:

а) чистым национальным продуктом (ЧНП) и личным доходом;

б) ЧНП и амортизационными отчислениями;

в) ЧНП и косвенными налогами;

г) правильного ответа нет.

3. В период инфляции:

а) реальный ВВП растет быстрее номинального;

б) номинальный ВВП растет быстрее реального;

в) номинальный и реальный ВВП увеличиваются одинаковыми темпами.

РЕШИМ ЗАДАЧИ

1. По данным таблицы, где ПП, ДС и ПС измеренные в ден. ед. стоимость промежуточного продукта, добавленная стоимость и полная стоимость, определите величины ВОП, ВВП и стоимости конечной продукции.

№	Отрасль	ПП	ДС	ПС
1	Охотничье хозяйство	0	5	
2	Производство мясопродуктов		25	
3	Торговля мясопродуктами		10	

2. Двумя способами определите величину ВНП по следующим данным (в млрд. руб.): импорт — 60; амортизационные отчисления — 6; экспорт — 50; заработная плата — 40; процент — 2; арендная плата — 2; валовые внутренние инвестиции — 20; косвенные налоги на бизнес — 20; прибыль — 30; потребительские расходы населения — 60; закупки правительства — 30.

ВЕСЕЛАЯ СТРАНИЧКА

ШАМПУНЬ С ДВОЙНЫМ ЭФФЕКТОМ

В магазине стоит большая очередь. Вошедшая туда девушка спрашивает, что продают.

— Шампунь продают, от перхоти, всего за тысячу рублей, да еще с двойным эффектом!

Репозиторий ВГУ

Девушка тоже заняла очередь, решила купить целую упаковку, только все боялась, что не достанется. Подошла ее очередь, осталась последняя коробка. Девушка обрадовалась, купила и, собираясь уходить, спрашивает продавца:

— Скажите, а что значит с «двойным эффектом»?

— Ну, во-первых, он избавит вас от перхоти, а во-вторых, от волос.

КАК СТАТЬ МИЛЛИОНЕРОМ

Внук попросил деда рассказать, как он стал миллионером.

И вот американский миллионер вспоминает:

— Когда мальчишкой я приехал в Америку, в кармане у меня было 2 цента. Я купил 2 грязных яблока, вымыл их и продал за 4 цента. Потом купил еще 4 грязных яблока и продал их за 8 центов.

— А потом, дедушка? Что было потом?

— А потом умерла моя тетя и оставила мне в наследство в миллион долларов.

ТЕМА 9. ЧТО И КАК ПРОДАЮТ НА НАЦИОНАЛЬНОМ РЫНКЕ

Национальный рынок *представляет собой форму организации отношений обмена товарами и услугами между производителями, продавцами и покупателями на уровне страны.* Структурировать этот рынок на подсистемы можно по разным признакам: объекту купли-продажи, доле национального рынка, наличию продукции, законности функционирования и т.д.

По объекту купли-продажи выделяют рынки потребительских и инвестиционных товаров, трудовых и природных ресурсов, финансовый рынок, интеллектуальной продукции. Начнем с рынков потребительских и инвестиционных товаров.

9.1. РОЗНИЧНАЯ И ОПТОВАЯ ТОРГОВЛЯ

Большая часть товаров на национальном рынке реализуется в ***торговле.*** Это сфера экономической деятельности, где совершается обмен результатами производства между предприятиями, организациями, отдельными людьми.

Различают две основных формы торговли: розничную и оптовую.

Розничная торговля предлагает товары покупателям поштучно или небольшими партиями. Предприятия розничной торговли можно разделить на магазинные, посылочные и торговлю с доставкой на дом.

Магазинная торговля предлагает для продажи товар производителя в неизменном виде или с небольшой предпродажной подготовкой, например, с подарочной упаковкой, расфасовкой. Форм магазинной торговли множество. Это небольшие магазинчики в малых населенных пунктах. Специализированные магазины, где продаются товары ограниченного ассортимента (обувь, продукты, мебель). Разновидность таких магазинов — *бутик* — магазин особо модных товаров. *Специальный магазин* — магазин одного товара (кофе, шляпы, рыба), предлагающий большой выбор. *Универсальные магазины* — это крупные предприятия, предлагающие разнообразные товары. Рынок потребителей (*супермаркет*) — построен по принципу самообслуживания. Это большие торговые

Репозиторий ВГУ

залы, просторные парковки для автомобилей, широкий ассортимент часто обновляемых товаров. Все это создает атмосферу большого рынка. Относительно недавно появились *дисконтные дома*. Они получили свое название от слова "дисконт" — скидка. Это магазин без индивидуального обслуживания покупателей, особого оформления и сервиса. Его ассортимент ограничивается ходовыми потребительскими товарами, продажа которых осуществляется прямо из ящиков или картонных упаковок.

Посылочная торговля — форма организации розничной торговли, при которой покупатель делает свой выбор на основании присланных каталогов и проспектов и получает его на дом. Бурно развивается и *торговля с доставкой на дом,* где заказ товаров происходит по телефону или через компьютерную сеть. Примерами такой торговли являются телемагазины и интернет-магазины.

Оптовая торговля — это продажа товаров партиями, агентам по перепродаже, крупным потребителям или, если речь идет о сырье, — их переработчикам. Оптовая торговля, как правило, является промежуточным звеном между производителем продукции и розничной торговлей. Формы ее организации различны. Существует *оптовая торговля с доставкой товаров*, когда продавец снабжает товарами розничных продавцов и предоставляет им сервисные услуги. Практикуется также торговля с получением товара у поставщика, когда клиент — розничный продавец — сам забирает товар.

В настоящее время получила признание и *система "Cash-and-Carry"* — оптовая торговля по методу самообслуживания. В ней осуществляется продажа товаров профессиональным потребителям (розничным торговцам, владельцам ресторанов), которые сами комплектуют свои заказы на складах. Товар при этом оплачивается за наличные (cash), а клиент сам осуществляет погрузку и вывоз товара (carry). По такой системе работают магазины сети "Метро".

Значительная часть оптовой торговли приходится на *товарные биржи,* или рынки, на которых в определенное время встречаются коммерсанты для того, чтобы заключить торговые сделки на отсутствующие пока товары. В отличие от обычной розничной торговли, на бирже товары не представлены, а купля-продажа происходит заочно.

Существуют товарные биржи общего типа для сельскохозяйственной продукции, например, Франкфуртская хлебно-товарная биржа, и специальные биржи для определенного вида товара, например, в Гамбурге — кофе, в Бремене — хлопка, в Чикаго — зерна, в Лондоне — цветных металлов.

9.2. РЫНОК ТРУДА И ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА

9.2.1. Рынок трудовых ресурсов, его специфика и структура

Рынок трудовых ресурсов — это рынок, на котором посредством спроса и предложения устанавливается определенный уровень занятости населения и величина оплаты труда.

Рынок трудовых ресурсов имеет ряд особенностей, отличающих его от рынков других ресурсов. *Во-первых*, специфичен сам товар — рабочая сила ра-

Репозиторий ВГУ

ботника. Это связано непосредственно с личностью самого работника, обладающего не только определенными способностями к труду, но и другими качествами — психическими, физическими, социальными, культурными. Все это оказывает существенное влияние на интересы, мотивы трудовой деятельности работников и отражается на состоянии рынка трудовых ресурсов. Кроме того, цена рабочей силы отражает определенный уровень жизни, социальный престиж, благополучие работника и его семьи.

Во-вторых, спрос на рынке трудовых ресурсов, как и на любой ресурс, является производным от спроса на товары, производимые фирмой.

В-третьих, цена рабочей силы, или заработная плата, призвана обеспечивать воспроизводство рабочей силы, иначе пострадает и само производство.

В-четвертых, именно трудом работников, включая рабочих, управленцев, предпринимателей, создается новая стоимость — источник всех доходов.

Основными элементами структуры рынка трудовых ресурсов являются: субъекты рынка; конъюнктура; конкуренция; инфраструктура; система социальных выплат и гарантий работникам и безработным.

Какие **субъекты** вступают на рынке трудовых ресурсов в экономические отношения? К ним относятся:

- работодатели, наемные работники, безработные;
- организации, выражающие их интересы: профсоюзы, ассоциации предпринимателей, безработных и т.д.;
- государственные учреждения, разрабатывающие трудовое законодательство, контролирующие его соблюдение и регулирующие спрос и предложение на рынке трудовых ресурсов — министерство труда, биржи труда, центры занятости и т.д.

Вторым элементом структуры рынка трудовых ресурсов является **конъюнктура,** или соотношение спроса и предложения рабочей силы. Если спрос и предложение совпадают, то конъюнктура рынка считается равновесной. Различают также трудодефицитную и трудоизбыточную конъюнктуры рынка.

Спрос на рабочую силу отражает объем и структуру потребностей общества в рабочей силе, представленных на рынке и обеспеченным соответствующим фондом заработной платы.

Предложение труда характеризуется численностью и составом людей, способных к труду и желающих трудиться на условиях найма. Структуру предложения определяют лица: ищущие работу; намеревающиеся сменить работу; желающие трудиться в свободное от работы или учебы время.

Спрос и предложение рабочей силы определяются различными факторами. С*прос на рабочую силу* зависит от уровня и структуры экономики, состояния производства, качества рабочей силы, величины спроса на товары. *Величина предложения рабочей силы,* в свою очередь, определяется такими факторами, как численность трудоспособного населения, соотношение занятого и незанятого населения, производительность и условия труда и т.д.

Репозиторий ВГУ

Соотношение между спросом на рабочую силу и ее предложением непосредственно воздействуют на цену рабочей силы, которая колеблется в зависимости от цен на товары.

Третий элемент рынка трудовых ресурсов — **конкуренция.** С одной стороны**,** она проявляется в форме соперничества между работодателями — за привлечение работников. С другой стороны, — между работниками за размещение вакантных мест. Кроме того, за условия трудового соглашения и оплаты труда конкурируют работники и работодатели.

Четвертый элемент рынка трудовых ресурсов — его **инфраструктура.** Она включает в себя государственные и негосударственные структуры содействия занятости, кадровые службы предприятий, общественные организации и фонды, соответствующую нормативно-правовую базу. Посредством инфраструктуры рынка осуществляется взаимодействие между спросом на рабочую силу и ее предложением.

Каждый работающий по найму получает доход, который называется заработной платой. Что она собой представляет?

9.2.2. Заработная плата, ее формы и системы

Заработная плата *— доход, компенсирующий затраты рабочей силы, и обеспечивающий определенный уровень жизни работника и членов его семьи***.** Можно дать и чисто рыночное определение — это цена рабочей силы. Различают номинальную и реальную заработную плату. *Номинальная заработная плата* — это начисленная работнику заработная плата. *Реальная заработная плата* — это ее покупательная способность, или товары и услуги, которые работник может приобрести на номинальную заработную плату.

Важную роль в регулировании трудовых отношений играет *минимальная заработная плата,* обеспечивающая прожиточный минимум.

Заработная плата существует в двух формах: сдельной и повременной. *Сдельная заработная плата* — это оплата труда в зависимости от количества произведенной продукции. Заработная плата в таком случае рассчитывается как произведение количества продукции на расценку за единицу. *Повременная заработная плата* — это оплата труда в зависимости от количества отработанного работником времени. При этом должна поддерживаться заданная интенсивность труда и выполняться требуемое количество работ. Повременная заработная плата может быть почасовой, понедельной, помесячной.

Оптимальным вариантом повременной заработной платы является понедельная заработная плата. В ее защиту можно привести следующий ряд аргументов. *Во-первых*, сама неделя представляет собой элементарный экономический цикл, который состоит из двух частей — рабочих дней и выходных. Основная экономическая функция выходных дней — воспроизводство рабочей силы работника. Важнейшим источником воспроизводства является заработная плата. *Во-вторых*, в условиях инфляции снижается покупательная способность помесячной оплаты труда. И поэтому, очевидно, следует соблюдать правило:

Репозиторий БГУ

«раньше получишь заработную плату, больше купишь товаров». Существует множество систем заработной платы. Рассмотрим некоторые из них.

По количеству показателей системы оплаты труда подразделяются на:

- однофакторные, или простые (простая сдельная, простая повременная заработная плата);
- многофакторные, или премиальные (сдельно-прогрессивная, повременно-премиальная, участия в прибыли т.д.).

По формам выражения оценки результатов труд выделяют следующие системы оплаты труда:

- коллективные (основанные на оценке коллективного труда, например, с применением коэффициента трудового участия (КТУ);
- индивидуальные системы, в основе которых лежит оценка результатов труда отдельного работника.

Чем руководствуется работник, распределяя время на труд и досуг? Выбор между ними определятся не только субъективными предпочтениями человека, но и границами рабочего дня — физическими и социальными. *Физические границы* заключаются в том, что человек физически в состоянии работать достаточно интенсивно лишь определенное время. Он должен иметь время для отдыха, приема пищи, удовлетворения других потребностей, связанных с восстановлением израсходованной жизненной энергии. *Социальные границы* рабочего дня работника состоят в том, что работнику необходимо удовлетворять культурные, интеллектуальные и др. потребности.

9.3. РЫНКИ ССУДНОГО КАПИТАЛА И ЦЕННЫХ БУМАГ

9.3.1. Ссудный капитал и его источники

Во многих случаях для обновления и увеличения производительного капитала предпринимателю своих денежных средств не хватает. Поэтому приходится брать деньги в долг или в ссуду. С одной стороны, это означает, что возникает потребность в привлечении денежных средств извне, а с другой стороны, — существуют свободные денежные средства, которые могут быть предоставлены в ссуду. Каковы, возникает вопрос, источники ссудного капитала?

В первую очередь, к ним относятся *амортизационные отчисления*. Если, например, фирма приобрела станок за 5 тыс. ден. ед. и его предполагаемый срок службы 5 лет, то за первый год эксплуатации станка амортизационные отчисления составят 1000 ден. ед., за два года — 2000 и т.д. Эти временно свободные средства можно предоставить в ссуду.

Кроме того, такими источниками могут быть фонд заработной платы, часть прибыли фирмы и, наконец, сбережения населения.

На основе сказанного можно дать и определение *ссудного капитала*. Это денежный капитал, предоставляемый в ссуду под определенный процент.

Репозиторий ВГУ

9.3.2. Спрос и предложение на рынке ссудного капитала

Деньги, как и любой товар, имеют цену. Цена, уплачиваемая за пользование деньгами, называется *ссудным процентом.* Отношение дохода от ссуды (дс) к величине ссудного капитала (Кс), выраженное в процентах, называется *ставкой ссудного процента (Rc):*

$$Rc = дс100\% / Кс. \quad (9.1)$$

Ставка ссудного процента и есть *цена ссудного капитала*. Ставки ссудного процента, в конечном счете, определяют величины спроса и предложения на рынке ссудного капитала. Рыночный *спрос на ссудный капитал* — это сумма денег, на которые есть спрос при определенной ставке ссудного процента.

Отсюда ясно, что и спрос на ссудный капитал будет тем больше, чем ниже ставка ссудного процента. Предложение же, напротив, связано с величиной ставки ссудного процента прямо пропорциональной зависимостью. Точка пересечения кривых спроса на ссудный капитал и его предложения определяет равновесную ставку ссудного процента (рис. 9.2), при которой величина предлагаемого ссудного капитала равна спросу на него.

Рыночная ставка ссудного процента играет большую роль при принятии инвестиционных решений. Дело в том, что заемщик всегда будет сравнивать ожидаемый уровень дохода на капитал с текущей ценой ссуды, то есть с процентной ставкой. Предприниматель, например, предполагает вложить в дело 1 млн. руб. и получить через год доход в 200 тыс. руб. Ожидаемая норма прибыли пусть будет равна 20% (200 тыс. руб.·100% / 1 млн. руб).

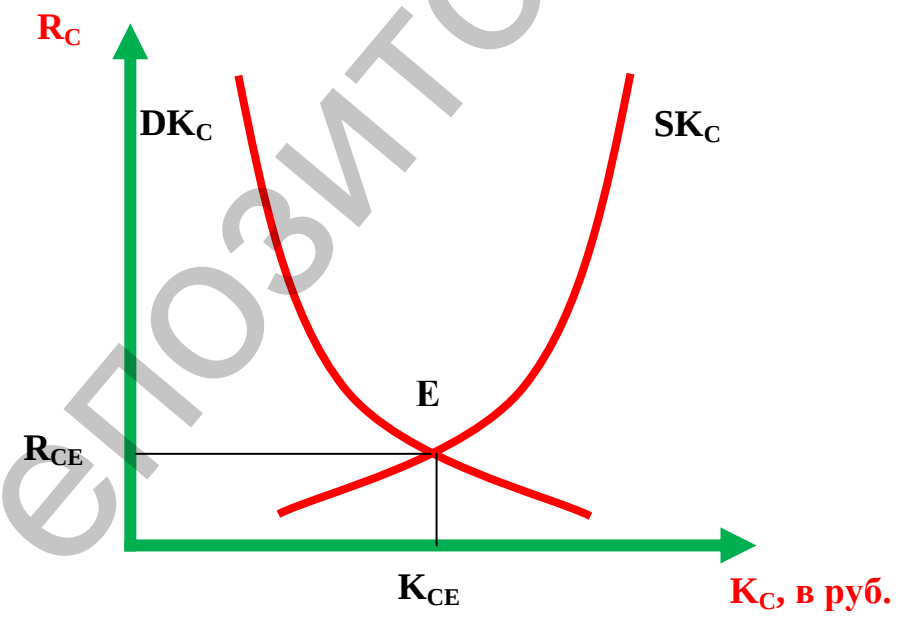


Рис. 9.1. **Равновесие на рынке ссудного капитала**

При ставке ссудного процента в 10% предприниматель еще может взять ссуду, так как его чистая прибыль составит 100 тыс. руб. (200 тыс. руб. — 100 тыс. руб.). А если она, к примеру, будет равна 20%, тогда чистый доход будет равен нулю.

Репозиторий ВГУ

Различают номинальные и реальные ставки процента. Если, например, процентная ставка равна 10%, а инфляция — 4%, то реально она достигает лишь 6%. *Реальная процентная ставка* — это номинальная ставка, то есть объявленная банком, за вычетом инфляции. Допустим, берется ссуда в 100 ден. ед. под 10% годовых, следовательно, в конце года надо вернуть уже 110 ден. ед. Однако из-за инфляции в 4% покупательная способность каждой из 110 ден. ед. будет на 4% меньше. Это значит, что рыночная стоимость выплаченных в конце года денежных единиц составит 106 единиц.

9.3.3. Рынок ценных бумаг

Потребность предпринимателя в деньгах удовлетворятся не только банками, но и другим путем. Фирмы для привлечения денежных средств населения выпускают ценные бумаги, главным образом акции и облигации. Выпустив облигации, к примеру, они могут получить деньги на длительный период времени, или даже вообще в бессрочное пользование, если выпускаются акции.

Спрос на капитал создается фирмами и государством. Фирмы и правительство на рынке ценных бумаг выступают чистыми заемщиками. Чистым же кредитором является та часть населения, у которой доходы превышают расходы, имеются сбережения. Тот, кто выпускает ценные бумаги, называется эмитентом, их владелец — *инвестором*. На рынке ценных бумаг происходит перелив сбережений по цене, которая устраивает обе стороны. Такая цель достигается с помощью посредников — брокеров и дилеров. Какая разница между ним?

Брокер сводит продавца ценных бумаг с покупателем, за что получает оплату в виде процента от величины продаж ценных бумаг (около 0,1%). Поэтому он заинтересован только в объеме продаж, но не в повышении или понижении цены. **Дилеры** же покупают ценные бумаги на свое имя и за свой счет, чтобы потом их перепродать. Выручка от перепродажи и образует прибыль дилеров. В отличие от брокеров у дилеров есть прямой интерес к повышению цен на ценные бумаги.

Функции брокеров и дилеров выполняют как отдельные лица, так и целые фирмы. Они называются по-разному: инвестиционные банки, инвестиционные дилеры, инвестиционные дома и т.д.

Различают первичный и вторичный рынки ценных бумаг. На первом рынке ценные бумаги эмитируются, то есть выпускаются в обращение впервые, и размещаются среди инвесторов. Фирма, нуждающаяся в капитале, обычно выпускает ценные бумаги, а их распределение поручает банкам и различным частным финансовым организациям. В некоторых случаях фирмы это делают сами. Первичная продажа ценных бумаг первым покупателям и происходит на *первичном* рынке. В дальнейшем ценные бумаги неоднократно меняют своих владельцев, но это уже происходит на *вторичном рынке.*

На развитом рынке ценных бумаг обращается множество различных видов ценных бумаг. Основными из них являются акции, облигации и производные от них ценные бумаги.

Репозиторий ВГУ

Акция — это ценная бумага, свидетельствующая о внесении определенной доли средств в капитал корпорации и дающая право ее владельцу на получение ежегодного дохода и участие в управлении. По своей сути акции — это бессрочный кредит для выпустившей их компании, так как обратно они этой компанией не выкупаются. Владелец акции может продавать их лишь другому лицу. Фактически они бессрочны, так как действительны, пока существует выпустившая их компания.

Держатели акций являются совладельцами предприятия. Доход на акцию называется *дивидендом* (d). Акция имеет номинальную стоимость, то есть денежную сумму, обозначенную на ней. Цена, по которой она фактически продается и покупается, называется *курсом акции*. Курс акции можно рассчитать по следующей формуле:

$$\mathbf{Ка = d100\% / Rд,} \qquad (9.2)$$

где d — дивиденд; Ка — курс акции; Rд — депозитная процентная ставка.

В формуле 9.2 дивиденд соотносится с депозитной процентной ставкой потому, что владелец определенной суммы денег всегда сравнивает доход от вложения своих денег в акции с доходом, который он получил бы, положив эту сумму на депозит в банк.

Различают *привилегированные акции и простые*. По первым сумма дивидендов фиксирована и составляет определенный процент от номинальной цены. Привилегированные акции, как правило, не дают права голоса на собрании акционеров. Простые (обыкновенные) акции не имеют гарантированного дохода, а сумма дивидендов зависит от величины прибыли корпорации и решения Совета директоров компании. Фирма может некоторое время, например, в период реконструкции, вообще не выплачивать дивиденды. Владелец простых акций имеет право голоса на собрании акционеров

Облигации выпускаются как корпорациями, так и правительством. Это ценная бумага, свидетельствующая о внесении их владельцем денежных средств и дающая право на получение дохода по фиксированной процентной ставке. Тот, кто выпускает облигации, обязуется выплатить в определенный срок и саму стоимость облигации, и процент по ней (5-14% от номинальной стоимости). Обычно срок погашения облигации — от 5-ти до 20-ти лет.

Депозитный сертификат — это ценная бумага, свидетельствующая о помещении денежных средств на хранение в финансово-кредитные учреждения на определенных условиях. На депозитный сертификат выплачивается доход в виде процента, величина которого дифференцирована в зависимости от срока вклада.

Опцион — это документ, удостоверяющий право его владельца на покупку или продажу ценных бумаг.

Фьючерс — это биржевой контракт, оговаривающий будущую дату поставки или получения определенного количества материального или нематериального продукта. Сделки на срок используются в бизнесе в качестве страхования от неблагоприятных изменений в цене спекулянтами-биржевиками.

Самым надежным видом ценных бумаг считаются государственные облигации, так как они гарантируются всем состоянием государства. За ними следуют частные

Репозиторий ВГУ

облигации и привилегированные акции, затем обыкновенные. **«Золотое правило» инвестирования** гласит: доход от вложений в ценные бумаги должен быть пропорционален риску, на который готов идти инвестор ради получения дохода.

Сделки с ценными бумагами свершаются на *фондовой бирже*. В настоящее время главными объектами сделок являются акции и облигации, долговые обязательства государства, банков и др. субъектов. Сводными показателями движения курса ценных бумаг являются индексы акций, наиболее известным из которых является индекс Доу-Джонса. В качестве примеров крупнейших фондовых бирж можно привести Нью-Йоркскую, Лондонскую, Токийскую, Франкфуртскую и Парижскую.

На каждой фондовой бирже есть две группы спекулянтов: те, кто играет на понижении курсов акций ***(«медведи***»), и те, кто играет на повышении («***быки***»). Поэтому, кстати говоря, символом многих бирж являются гнущий книзу медведь и бык, пытающийся поднять противника на рога. Как «зарабатывает» свой доход «бык», ясно: купил акции подешевле, а затем продал их подороже. Игра «медведя» является более тонкой: он берет определенное количество акций в долг, а возвращает их спустя какое-то время. И если они стали стоить меньше, то он выигрывает, а в противоположном случае проигрывает.

Борьба быка и медведя отражает игру спроса и предложения, что приводит к некоему выравниванию ситуации. Если игрок, прогнозирующий падение курсов акций, начинает продавать их «по-медвежьи», то обязательно найдется покупатель акций, который поступает, как «бык». Иначе сделка просто не состоялась бы. Причины повышения и понижения курсов акций компаний могут быть разные. Так, использование новых технологий фирмой может привести к повышению курса акций.

ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

Розничная и оптовая торговля. Заработная плата. Номинальная и реальная заработная плата. Ссудный капитал. Ставка ссудного процента. Ценные бумаги. Акции. Курс акции. Дивиденд. Облигации.

ПРОВЕРИМ СЕБЯ

ОТВЕТИМ НА ВОПРОСЫ

1. Предположим, что вы стоите перед выбором: нанять одного работника или купить робота. Какими достоинствами и недостаткам они обладают?
2. При каком условии реальная заработная плата будет расти быстрее номинальной?
3. Каким, на ваш взгляд, должно быть соотношение между минимальной заработной платой и величиной прожиточного минимума?
4. Являются ли капиталом деньги, которые хранятся у вас дома?
5. Кто такие «быки» и «медведи» и как они зарабатывают доход?

ВЫПОЛНИМ ТЕСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ

1. Если номинальная заработная плата увеличилась за год на 80%, а цены на потребительские товары — на 20%, то реальная заработная плата, при прочих равных условиях, возросла на:

а) 40%;

Репозиторий ВГУ

б) 50%;
в) 60%.

2. Если на рынке труда ставка заработной платы выше равновесной, то имеет место:
а) дефицит рабочей силы;
б) избыток рабочей силы;
в) величина ставки заработной платы на занятость работников не влияет.

РЕШИМ ЗАДАЧУ

Предположим, что на 5 тыс. руб. вы купили 50 акций.

Какую сумму дивидендов вы получите, если по окончании года курс акции понизился на 20%, а депозитная процентная ставка равна 15%?

ВЕСЕЛАЯ СТРАНИЧКА

ИЗ РАЗГОВОРА В МАГАЗИНЕ

Продавец:

— Эти рубашки чрезвычайно прочные! Никакая стирка им не страшна. Они просто смеются над стиральными машинам!

Покупатель:

— Это я знаю. Несколько таких моих рубашек уже лопнули от смеха.

ТЕМА 10. БАНКИ И КРЕДИТ

10.1. БАНКИ, ИХ ФУНКЦИИ И ОПЕРАЦИИ

В рыночной экономике большую роль играют банки. В развитых странах система банков двухуровневая: первый уровень образует центральный банк, а второй — коммерческие банки.

Особое место занимает, естественно, **центральный банк**, не зря он так и называется. В Беларуси такую роль играет Национальный банк. В большинстве стран центральные банки являются государственными учреждениями, например, в Германии, в России, в Беларуси. Есть страны, в которых они организованы как акционерные общества, например, в США, в Швейцарии. В США Федеральную резервную систему (ФРС), выполняющую функции центрального банка, образуют 12 банков.

Главная задача Национального банка — управление эмиссионной, кредитной и расчетной деятельностью. Выделим его основные функции:

- разработка и реализация основных направлений денежно-кредитной политики;
- эмиссия и изъятие денег из обращения;
- регулирование кредитных отношений;
- хранение золотовалютных резервов страны;
- выполнение кредитных и расчетных операций для правительства;
- оказание услуг коммерческим банкам, например, предоставление ссуд;
- контроль за деятельностью кредитных учреждений.

Репозиторий ВГУ

Такие банки не ставят перед собой цель получать максимальную прибыль и не конкурируют в сфере бизнеса с коммерческими банками. Они, как правило, не обслуживают население и предприятия. Эти функции выполняют коммерческие банки. Национальный банк хранит резервы коммерческих банков, выделяет срочные ссуды, осуществляет безналичные расчеты.

Второй уровень банковской системы образуют коммерческие банки. Основные функции их следующие: привлечение денежных средств на расчетные (текущие) счета и срочные вклады; предоставление ссуд; осуществление расчетов. Все операции коммерческих банков подразделяются на пассивные, активные и посреднические.

Пассивные операции связаны с аккумулированием денежных средств населения и организаций.

Об основных направлениях деятельности коммерческих банков дает представление примерный баланс коммерческого банка (табл. 10.1).

Пассивные операции, как видно, связаны с аккумулированием свободных денежных средств населения и организаций. Денежные средства банков представляют собой совокупность собственных и заемных средств. Источником собственных средств являются взносы учредителей, продажа акций и облигаций, отчисления от текущей прибыли в резервный фонд, нераспределенная прибыль. Однако наибольший удельный вес составляют заемные средства: вклады (депозиты) клиентов и межбанковские ссуды.

Табл. 10.1. **Примерный баланс коммерческого банка, в млн. руб.**

Активы		Пассивы	
1. Кассовая наличность	1	1. Депозиты до востребования	25
2. Вклады на счетах Национального банка	9	2. Сберегательные депозиты	5
3. Ссуды	80	3. Срочные вклады	50
4. Ценные бумаги правительства	4	4. Прочие пассивы	10
5. Векселя, облигации, акции корпораций	6	5. Всего пассивов	90
6. Другие активы	10	6. Капитальный счет	20
7. Всего активов	110	7. Пассивы и капитальный счет	110

Таким образом, пассивные операции формируют дополнительные источники привлечения ресурсов.

Депозиты представляют собой все срочные и бессрочные вклады клиентов банка. Особенностью пассивных операций является то, что не клиент предлагает денежные средства, а банк привлекает деньги по собственной инициативе. Именно поэтому их называют привлеченными средствами. Сама же депозитная ставка дифференцируется в зависимости от срока и размера вклада.

Репозиторий ВГУ

Активные операции — это операции банка по использованию денежного фонда с целью получения прибыли. Эти операции связаны в основном с выдачей кредита. Кредитные операции классифицируются по разным признакам:

- в зависимости от **обеспечения** выделяют ссуды без обеспечения и имеющие обеспечение;
- **по срокам погашения** различают: ссуды до востребования, краткосрочные (до года), среднесрочные (от года до пяти лет) и долгосрочные (свыше пяти лет) ссуды;
- **по характеру погашения** различают ссуды, погашаемые единовременным взносом и в рассрочку.

Коммерческие банки, предоставляя ссуду, естественно, получают процент. *Процент за использование кредитного ресурса* — это цена, которая уплачивается за ссудный капитал кредитору, или кредитная ставка.

К активным операциям относят и инвестиционные операции. Они заключаются в покупке ценных бумаг, в результате чего происходит инвестирование производства. Банк может покупать ценные бумаги с целью получения дохода в виде дивидендов. Кроме того, он пытается “заработать” путем купли-продажи ценных бумаг на фондовой бирже.

Коммерческие банки выполняют и *посреднические функции* (операции). Так, например, они оказывают финансовые и биржевые услуги, связанные с управлением пакетами акций, консультациями и т.д.

Коммерческие банки могут быть как универсальными, так и специализированными.

Универсальные банки осуществляют практически все виды банковских операций, обслуживают всех субъектов хозяйствования.

Специализированные же либо обслуживают определенную отрасль, сферу хозяйствования, группу клиентов, либо выполняют небольшое число операций. Так, например, **инвестиционные** банки специализируются на аккумуляции денежных средств на длительные сроки и предоставлении долгосрочных ссуд. **Ипотечные** банки осуществляют кредитные операции по привлечению и размещению средств на долгосрочной основе под залог недвижимости. **Кооперативные** банки обслуживают кооперативы, выделяя им ссуду, главным образом, под залог имущества. К специализированным кредитно-финансовым институтам относят сберегательные учреждения, страховые компании, пенсионные фонды, инвестиционные и лизинговые компании и т.д.

Важнейшими из небанковских кредитных учреждений являются **страховые компании.** Их денежные средства образуются за счет взносов за страхование жизни, имущества, выплат на медицинское страхование и т.д. Компании используют их для покупки ценных бумаг корпораций, государственных облигаций, тем самым предоставляя долгосрочные кредиты.

Пенсионные фонды включают средства, предназначенные для пенсионного обеспечения, которые отчисляются предпринимателями и наемными работниками. Избыток накопленных средств над пенсионными выплатами вкладывается в государственные облигации и акции надежных компаний. Инвести-

Репозиторий ВГУ

ции пенсионных фондов, как правило, долгосрочные, ибо деньги в них накапливаются десятилетиями.

Инвестиционные компании (фонды) специализируются на привлечении средств путем выпуска собственных акций. Собранные при этом средства используются для покупки ценных бумаг других компаний, государственных облигаций. Доходы, полученные на них, распределяются между акционерами.

Лизинговыми называются компании, которые предлагают в долгосрочную аренду технические средства: оборудование, самолеты, автомобили, суда и т.д. Этот способ финансирования инвестиций имеет сходство с кредитом, предоставляемым для покупки оборудования.

Итак, специализированные кредитно-финансовые учреждения (институты) функционируют в узких сферах рынка ссудного капитала, выполняют небольшое число операций и дополняют деятельность коммерческих банков.

10.2. КРЕДИТ И ЕГО ФОРМЫ. КАК БАНКИ СОЗДАЮТ ДЕНЬГИ?

10.2.1. Кредит, его принципы, функции и формы

Источником кредитных средств являются свободные средства, возникающие время от времени у различных субъектов хозяйствования. С одной стороны, у одних субъектов они появляются, причем не обязательно в виде денег. А с другой — есть субъекты хозяйствования, которые в них нуждаются. Основными поставщиками временно свободных средств в рыночной экономике являются домашние хозяйства, а их пользователями (потребителями) — фирмы, предприятия, которые производят для них товары и услуги.

Взаимодействие субъектов по поводу кредита осуществляется через посредников: коммерческие банки, страховые и инвестиционные компании. Именно они аккумулируют свободные финансовые средства и размещают их среди покупателей ссудного капитала. *Система экономических отношений по поводу формирования, распределения и использования временно свободных средств и называется* ***кредитом.*** При этом заметим, что кредит может выдаваться не обязательно в денежной форме.

Кредит выполняет следующие основные функции:

- **перераспределительная** — деньги, материальные ресурсы перераспределяются между субъектами хозяйствования;
- **ускорение развития производства и повышение его эффективности** — кредит в основном используется для расширения производства, внедрения новой техники, технологий.
- **замещение наличных денег** кредитными деньгами и операциями (безналичными расчетами).

Кредит позволяет ускорить оборот средств предприятий, является важным источником формирования их основных и оборотных средств. Кроме того, замещение наличных денег кредитными уменьшает затраты на организацию денежного обращения в стране, ускоряет оборачиваемость денег, упрощает расчеты между субъектами хозяйствования.

Репозиторий БГУ

Условия получения кредита. Для того чтобы лучше понять суть кредитной политики и ее роль в экономике, остановимся на основных принципах предоставления кредита. Они таковы:

- **Платность**. За все в рыночной экономике надо платить. За полученные в ссуду деньги платят процент.
- **Возвратность** кредита тоже очевидна. Она вытекает из самой сущности ссудного капитала, ведь он — объект чужой собственности и отдается только на время.
- **Срочность.** Кредиты предоставляются на определенный срок, по истечении которого должны быть возвращены.
- **Целевой характер**. Никто не дает денег в пустоту. Кредитор должен знать, на что идут его деньги.
- **Материальная обеспеченность**. Рисковать в условиях конкуренции не хочется никому. Поэтому размер кредита, как правило, ставится в зависимость, как от цели использования кредита, так и от размеров имущества клиента.

Формы кредита. Формы кредита в условиях современной экономики разнообразны. Их можно классифицировать по ряду признаков.

По сроку предоставления различают кредиты:

- онкольный — выделяется на небольшой период и погашается по первому требованию;
- краткосрочный — до года;
- среднесрочный — от года до пяти лет;
- долгосрочный — свыше пяти лет.

По составу (субъекту) кредиторов и заемщиков выделяют банковский, коммерческий, государственный, потребительский, международный и лизинговый кредиты.

Банковский кредит предоставляется главным образом в виде денежных ссуд предпринимателям и населению. В зависимости от обеспечения различают гарантированные (обеспеченные) и негарантированные (необеспеченные) ссуды. Обеспеченными называются ссуды, выдаваемые под залог. В качестве залога могут выступать ценные бумаги, недвижимость и т.д. Кредит, выдаваемый под залог недвижимости, называется ипотечным. *Необеспеченная ссуда* — это ссуда, выделяемая без залога.

По срокам погашения ссуды бывают срочные, отсроченные и просроченные. Срочные — это ссуды, срок погашения которых наступил. Отсроченные — ссуды, срок погашения которых отнесен банком на более поздний период (пролонгированные ссуды). Просроченные — ссуды, не возвращенные в установленный срок.

По характеру погашения различают ссуды, погашаемые единовременным взносом и в рассрочку.

Коммерческий кредит — это кредит, предоставляемый субъектами хозяйствования друг другу с отсрочкой платежа. Необходимость в таком кредите возникает вследствие несовпадения времени производства и обращения от-

Репозиторий ВГУ

дельных товаров. Так, например, фермер может в кредит приобрести весной трактор, а расплатиться осенью после реализации полученного урожая.

Государственный кредит имеет место в том случае, когда заемщиком выступает государство, а кредиторами — банки, население, предприятия. Для заимствования денежных средств государство может выпустить и продать ценные бумаги: казначейские векселя, облигации. Покупая их, субъекты хозяйствования и население кредитуют государство.

Потребительский кредит связан с предоставлением населению ссуд на приобретение товаров длительного пользования. Такие ссуды погашаются в рассрочку, по частям. К потребительскому кредиту также относят и кредит ломбардов. Он выдается под залог движимого имущества, например, драгоценных камней и металлов, сроком до трех месяцев в размер от 50 до 80% стоимости закладываемого имущества. Если ссуда в срок не погашается, тогда заложенные вещи продаются, а вырученные средства идут на покрытие долга.

Лизинг-кредит предполагает предоставление в долгосрочную аренду машин и оборудования, транспортных и др. средств при сохранении на них права собственности за арендодателем. Он подразделяется на финансовый и оперативный. В первом случае техническое средство предоставляется на весь срок их амортизации, а во втором — срок соглашения короче срока службы арендованного средства.

Международный кредит выдается государствами, международными финансово-кредитными институтами и частными фирмами. Он имеет в основном денежную форму, хотя может предоставляться и в товарной. Долгосрочные кредиты, выдаваемые в денежной форме, получили название внешних займов. Международный коммерческий кредит часто выступает в виде фирменного кредита, когда фирма-экспортер одной страны предоставляет импортеру другой страны отсрочку платежа.

10.2.2. Как банки создают деньги?

Мы с вами уже знаем, что правом эмиссии наличных денег обладает только Национальный банк страны. Но, оказывается, и коммерческие банки способны создавать деньги, не нарушая при этом закон. Как им это удается?

Дело в том, что коммерческие банки, другие кредитные учреждения, должны иметь в установленном законом порядке обязательные резервы. Их размеры определяются Национальным банком: он указывает, какой процент своих активов коммерческий банк должен иметь либо в виде вкладов в Национальном банке, либо в виде кассовой наличности. Этот процент называется *резервной нормой* (Rr). Остальные денежные средства сверх этой нормы банк может использовать для увеличения денег. Непонятно о чем идет речь? Тогда попробуем рассмотреть этот процесс на конкретном примере. Пусть некто Петрович положил в банк на год 500 млн. руб. при норме обязательных резервов в 20% в банк № 1. Тогда балансовый отчет банка № 1, в котором пусть отражаются только изменения, будет иметь вид:

Репозиторий БГУ

Активы		Пассивы	
Резервы	+ 500 млн. руб.	Депозиты	+ 500 млн. руб.

Фактические резервы банка № 1, как видно из таблицы, составляют 500 млн. руб., в том числе обязательные резервы — 20% от 500 млн. руб., или 100 млн. руб. Избыточные резервы банка, следовательно, равны 400 млн. руб. (500 млн. руб. — 100 млн. руб.). Банк № 1 имеет право и возможность отдать в ссуду 400 млн. руб. Допустим, что он дал в заем эти деньги фирме № 1. Тогда его балансовый отчет будет иметь следующий вид:

Активы		Пассивы	
Обязательные резервы	+ 100 млн. руб.	Депозиты	+ 500 млн. руб.
Ссуда	+ 400 млн. руб.		

Таким образом, на счету банка № 1 значатся депозиты на 500 млн. руб. и ссуда в 400 млн. руб. Следовательно, из поступившей суммы депозитов в 500 млн. руб. банк № 1 создал 400 млн. руб. дополнительных кредитных денег. Но это еще не все. Предположим, что фирма № 1 использовала ссуду в 400 млн. руб. для оплаты приобретенного у фирмы № 2 оборудования. Фирма № 2, в свою очередь, переведет полученные деньги в банк № 2. Этот банк, получив вклад в 400 млн. руб., тоже оставит обязательный резерв в 20% от 400 млн. руб., а остальные деньги в размере 320 млн. руб. отдаст в ссуду фирме № 3. Его балансовый отчет будет следующим:

Активы		Пассивы	
Обязательные Резервы	+ 80 млн. руб.	Депозиты	+ 400 млн. руб.
Ссуда	+ 320 млн. руб.		

Банк № 2 создает уже сумму денег в 320 млн. руб. и передает ее в ссуду фирме № 4. Она на эти деньги приобретает сырье у фирмы № 5. Фирма № 5 перечисляет в банк № 3 сумму в 320 млн. руб. Балансовый отчет банка № 3 будет иметь вид

Активы		Пассивы	
Обязательные Резервы	+ 64 млн. руб.	Депозиты	+ 320 млн. руб.
Ссуда	+ 256 млн. руб.		

Процесс этот, теоретически, будет продолжаться до тех пор, пока вся сумма вклада не будет использована в качестве обязательных резервов. А сколько, интересно, вообще может быть создано денег?

В нашем случае, было сделано три шага и общая сумма денег (в млн. руб.), созданная тремя банками, оказалась равна $500 + 400 + 320 = 500 + 500(1 – 0{,}2) + 500 (1 – 0{,}2)^2 = 1220$.

Репозиторий ВГУ

Теперь допустим, что количество коммерческих банков, занятых производством денег есть n. Тогда общая сумма созданных банками денег будет равна 500 + 500 (1 — 0,2) + 500 $(1 – 0,2)^2$ + … + 500 $(1 – 0,2)^{n-1}$ = 500 / 0.2 = 2500 млн. руб., или 2,5 млрд. руб. Нетрудно заметить, что полученная сумма — это сумма членов геометрической прогрессии.

Сумму членов геометрической прогрессии можно записать в следующем виде:

$$\mathbf{M = Mo + Mo\,(1 – Rr) + \ldots + Mo\,(1 – Rr)^{n-1} = Mo/Rr\,,} \qquad (10.1)$$

где Mo — первоначальное количество денег, положенных вкладчиком на депозит; Rr — норма обязательных резервов; M — общая сумма денег, в том числе и созданных банками.

В нашем случае, как было рассчитано, теоретически вся система банков при n ⟶ ∞ создала бы 2 млрд. руб. (2,5 — 0,5).

Величина 1 / Rr получила название денежного мультипликатора (M). Его формула, следовательно, имеет вид

$$\mathbf{M = 1 / Rr.} \qquad (10.2)$$

Национальный банк, изменяя величину нормы обязательных резервов, может либо увеличивать, либо уменьшать предложение денег в обращении, влияя на объем производства, инфляцию и уровень безработицы в стране.

ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

Банк. Национальный банк. Эмиссия денег. Коммерческие банки. Процентная ставка. Номинальная процентная ставка. Реальная процентная ставка. Депозит. Кредит. Кредитная процентная ставка. Депозитная процентная ставка. Банковский, государственный, коммерческий и потребительский кредиты. Лизинг-кредит. Денежный мультипликатор. Денежно-кредитная политика. Норма обязательных резервов.

ПРОВЕРИМ СЕБЯ

ОТВЕТИМ НА ВОПРОСЫ

1. Чем реальная процентная ставка отличается от номинальной ставки?
2. В чем заключается отличие между активными и пассивными операциями коммерческих банков?
3. Какие экономические отношения являются кредитными?
4. Какой кредит считается коммерческим?

ВЫПОЛНИМ ТЕСТОВОЕ ЗАДАНИЕ

Функциями Национального банка являются:

а) эмиссия денежных знаков;
б) организация денежного обращения;
в) организация расчетов и платежей;
г) кредитование предприятий материального производства;
д) надзор за деятельностью коммерческих банков.

РЕШИМ ЗАДАЧИ

1. В коммерческий банк на депозит поступило 4 млн. руб.

Репозиторий ВГУ

Определите прирост кредитных денег, который может теоретически создать система банков в стране, если норма обязательных резервов равна 0,2.

2. Допустим, что вы взяли в кредит сроком на два года 2,4 млн. руб. под 12% годовых.

Определите сумму возврата денежных средств, если ежемесячный комиссионный сбор равен 1%.

ВЕСЕЛАЯ СТРАНИЧКА

ИЗ ДВУХ ЗОЛ…

В банк врываются люди в масках, с оружием в руках:

— Всем оставаться на местах, это ограбление!

Управляющий коммерческим банком:

— Слава Богу, а то я думал, что это налоговая инспекция.

КРЕДИТ ПОД ЧЕСТНОЕ СЛОВО

В коммерческом банке:

— Ваш банк дает кредит под честное слово?

— Да, без проблем.

— А если я не верну?

— Вам будет стыдно, когда вы предстанете перед Всевышним.

— Ну, когда это еще будет…

— Вот если пятого не вернете, то шестого как раз предстанете.

ТЕМА 11. ЭКОНОМИКА И ГОСУДАРСТВО

11.1. ГОСУДАРСТВО И ЕГО ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФУНКЦИИ

Управлять экономикой можно по-разному. Экономика бывшего СССР получила название *централизованно управляемой.* В ней многие решения, связанные с производством и распределением продукта, принимались централизованно и выполнялись по командам сверху. «Наверх» же шли отчеты о выполнении директив. Рынку при этом отводилась недостаточная роль, поскольку продавцы и покупатели продукции часто определялись заранее. «Сверху» устанавливались и цены, например, на сковородке была выбита цена 2 руб. 50 коп. Такие цены были нерыночными, поскольку определялись до встречи покупателя с продавцом. Сказанное, однако, вовсе не означает, что государство вообще не должно управлять экономикой. Все дело в том, что преобладать должны экономические, а не командные, методы управления.

Какие же функции возлагаются на государство в современных условиях?

11.1.1. Как государство управляет экономикой?

Вопрос о том, чем государство должно заниматься в сфере экономики, а чем нет, не такой простой, как кажется на первый взгляд. Но, тем не менее, попытаемся на него ответить. При этом основное внимание уделим функциям государственного экономического управления.

Первой функцией государства является *целеполагание,* т.е. постановка соответствующих целей. Именно с определения целей и начинается всякое

Репозиторий ВГУ

управление. Не зря ведь говорят: «если капитан корабля не знает куда плыть, то для него нет попутного ветра».

Основными целями экономической политики на современном этапе, как правило, являются:

• *Увеличение продолжительности и качества жизни населения* на основе устойчивого экономического роста.

• *Достижение высокой и эффективной занятости* экономически активного населения.

• *Минимизация роста уровня цен*.

• *Социально справедливое распределение доходов*.

• *Проведение эффективной внешнеэкономической политики*.

• *Создание условий для развития экономической демократии* и социального партнерства, максимально возможного привлечения работников к управлению экономикой.

• *Рациональное воспроизводство природной и окружающей среды*.

Вторая функция государства получила название *хозяйственно-правовой.* В чем она состоит?

Государство, в первую очередь, является координатором субъектов хозяйственной деятельности. Именно государство разрабатывает “правила игры”, обязательные для всех граждан, предприятий и организаций. В самом центре свода законов, регламентирующих и направляющих развитие общества, находится, естественно, Конституция (Основной Закон) государства. Непосредственно же экономику регулирует хозяйственное законодательство. В него входят, например, законы о налогах, собственности, предпринимательской деятельности, предприятиях, банках.

Однако мало разработать “правила хозяйственной игры”, надо также контролировать их соблюдение. А если они все-таки нарушаются, то наказывать виновников. Для этого и существует карающий меч государства, или *судебная власть,* хозяйственный суд в том числе. Так, например, государство собирает налоги и в лице налоговой инспекции следит за тем, чтобы они исправно и в срок поступали в казну.

Третья функция — организация производства и потребления социально значимых для населения благ, например, услуг образования, медицины и т.д.

Четвертая функция — *воспроизводство денег, необходимых для эффективного развития экономики.* Именно государство является монополистом в производстве наличных денег, причем естественным. Производство же фальшивых денег преследуется по закону.

Пятая функция — *непосредственное управление государственным сектором экономики.* В современных условиях государство является как крупным собственником ресурсов производства, так и активным субъектом хозяйствования. Можно, конечно, спорить о границах предпринимательской деятельности государства, однако не заметить это обстоятельство невозможно.

Государственное предпринимательство, как правило, осуществляется в отраслях, где хозяйствование либо противоречит природе частных фирм, либо

Репозиторий ВГУ

требует огромных вложений капитала и риска. Государственные предприятия часто доминируют в таких отраслях, как энергетика, черная металлургия, транспорт, связь. Доля государства в ВВП варьируется от страны к стране и составляет от 12 до 60%. В России, например, государственного сектор производит около 20%, а в Беларуси — более половины. Со временем доля государства в экономике может меняться, однако складываться она должна естественно, с учетом не только экономической, но и социальной эффективности.

Шестая функция — *регулирование экономики.* Государственное экономическое регулирование является естественным элементом управления.

Каковы основные направления регулирования экономики?

• *Воспроизводство добросовестной конкуренции между субъектами рыночной экономики.* Именно государство должно поддерживать конкуренцию на определенном уровне. Дело в том, что со временем «акулы бизнеса» могут съесть мелкую рыбешку, и экономика станет монополистической. Поэтому в Беларуси действует закон «О противодействии монополистической деятельности и развитии конкуренции».

• *Проведение антициклической стабилизационной политики***.** Ее нужно проводить для того, чтобы не допускать наступления кризисов, смягчать спады в объемах производства, но и не допускать «перегрева» экономики.

• *Социальное управление экономикой,* например, установление минимальной заработной платы, определение прожиточного минимума, индексация доходов с учетом инфляции, выдача пособий.

• *Регулирование внешнеэкономических отношений.*

Седьмая функция — *обеспечение безопасности* страны и граждан. Имеется в виду безопасность продовольственная, энергетическая, технологическая, экологическая, защита прав потребителей и т.д. «Надейся на рынок, скажем, да сам не плошай».

Управление экономикой реализуется преимущественно посредством планирования, прогнозирования и программирования.

11.1.2. Государственное планирование, прогнозирование и программирование экономики

Планирование, его формы и методы

Планирование и его задачи. В настоящее время управление реализуется, главным образом, в форме социально-экономического планирования. Но что это такое?

Под *планированием* вообще будем подразумевать деятельность по разработке и реализации соответствующих планов.

Составляющие любого плана в самом общем виде таковы:

• Постановка целей экономического поведения. В самом деле, прежде чем сделать шаг, надо подумать над тем, куда идти.

• Определение вариантов достижения цели (целей).

• Выбор оптимального варианта.

Репозиторий ВГУ

• Задачи планирования на уровне макроэкономики таковы:

• Сбалансированное развитие национальной экономики.

• Устойчиво высокие темпы экономического роста. В плане, например, могут быть заданы темпы роста ВВП, промышленного производства.

• Эффективное использование ресурсов государства.

• Рациональное размещение производительных сил на территории страны. Можно, к примеру, обанкротить градообразующее предприятие, но тогда резко вырастет безработица и зачахнет социальная сфера.

Виды планов. Планы можно классифицировать по разным признакам. Рассмотрим некоторые возможные классификации планов.

По уровню планирования различают планы:

- национальные, охватывающие всю макроэкономику;
- отраслевые, например, на уровне сельского хозяйства;
- региональные, на уровне, например, области;
- фирм, имеются в виду бизнес-планы;
- домашних хозяйств, например, семейные бюджеты.

По обязательности выполнения выделяют директивные и индикативные планы.

Директивное планирование получило широкое распространение в СССР. Смысл директивности состоял в том, что план приобретал силу закона, обязательного для его исполнителей. Причем в случае невыполнения плановых заданий исполнители несли административную и юридическую ответственность. Стратегическими целями планирования в СССР были индустриализация страны, восстановление народного хозяйства после Великой отечественной войны, освоение целины, космоса и т.д.

Индикативное планирование носит рекомендательный, «согласительный» характер. Оно включает в себя два основных момента.

Во-первых, в такие планы входят показатели, характеризующие структуру и эффективность экономики, состояние рынка товаров, финансов, денежного обращения, уровень жизни, развитие человека и т.д.

Во-вторых, индикативные планы включают и систему экономических стимулов, занятости, налогов, субсидий, ориентирующих фирмы на выполнение поставленных заданий, соответствующих показателей.

В-третьих, элементом индикативного планирования является также согласование приоритетов правительства с профсоюзами и предпринимателями.

По сроку выделяют долгосрочные (10 и более лет), среднесрочные (5 лет) и краткосрочные (до года) планы. Все эти планы, естественно, взаимоувязаны между собой. Долгосрочный план состоит из нескольких среднесрочных планов. Цементируют их в систему определенные приоритеты, например, повышение благосостояния населения, укрепление его здоровья, экспорт, строительство жилья и т.д. Краткосрочные планы, как правило, составляются на год, квартал, месяц и охватывают большое количество показателей.

По значимости для общества различают стратегическое и тактическое планирование.

Репозиторий ВГУ

Стратегическое планирование ориентировано на долгосрочную перспективу и определяет основные направления социально-экономического развития страны. Ядро такого планирования составляют главные приоритеты развития национальной экономики и средства их достижения.

Тактическое планирование охватывает текущую деятельность (на 1-2 года), где определяются задания по основным функциональным направлениям — производственные программы, оплата труда, объем продаж, финансовое обеспечение, социальное планирование.

В современных условиях возрастает роль *социального планирования.* Оно включает такие показатели жизни населения, как улучшение условий труда, повышение уровня образования и культуры, рост квалификации работников, улучшение условий жизни, медицинского обслуживания, обеспеченность населения важнейшими видами товаров и услуг, рост реальных доходов населения.

Методы планирования. В планировании используются множество разнообразных методов. Рассмотрим некоторые из них.

Программно-целевой метод предполагает разработку *целевых комплексных программ.* Это документы, в которых отражаются цели планирования и комплекс научно-исследовательских, производственных, социальных и других мероприятий, направленных на решение народнохозяйственных проблем, увязанных по ресурсам, исполнителям и срокам осуществления.

Балансовый — означает увязку общественных потребностей и производства продукции, обеспечение пропорциональности в развитии различных отраслей, производств, территорий, соответствия между материально-вещественными и финансовыми потоками. Он реализуется путем разработки системы балансов, включая материальные, финансовые и трудовые балансы.

Нормативный — состоит в экономическом обосновании планов и программ с использованием норм и нормативов. *Нормы* — это показатели расхода ресурсов, например, сырья, топлива, материалов на производство единицы продукции. *Нормативы* — это показатели, характеризующие эффективность использования ресурсов продукции. К ним относятся, например, нормативы рентабельности, отчисления от прибыли в бюджет, налоговые ставки.

Прогнозирование

Прогнозирование и его функции. *Прогнозирование* — это система научных исследований, направленных на определение тенденций развития макроэкономики или ее подсистем (регионов, отраслей) и поиск оптимальных путей достижения целей этого развития. Прогнозирование как система включает в себя долгосрочные, среднесрочные и текущие прогнозы.

Прогноз представляет собой научно обоснованное предсказание состояния экономики. В современно экономике прогнозирование выполняет три основные функции:

- Предвидение тенденций в экономике, например, можно сделать прогноз увеличения ВВП в течение определенного периода.
- Определение возможных альтернатив развития экономики.

Репозиторий БГУ

- Оценка последствий принимаемых хозяйственных решений.

Виды прогнозов. Прогнозы, как и планы, можно классифицировать по разным признакам.

По срокам — краткосрочные (до 3 лет), среднесрочные (5-7 лет), долгосрочные (свыше 10 лет).

По альтернативности — одновариантные и многовариантные.

По охвату экономики — локальные, региональные, отраслевые, национальные, международные, глобальные и т.д.

Прогнозирование в Республике Беларусь. В соответствии с законом Республики Беларусь «О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития Республики Беларусь» разработка государственных прогнозов и программ социально-экономического развития Республики Беларусь на долгосрочную, среднесрочную и краткосрочную перспективу обеспечивается Советом Министров Республики Беларусь. Что собой представляет система государственного прогнозирования в Беларуси?

Один раз в пять лет на 15-летний период разрабатывается Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития (НСУР) Республики Беларусь. В настоящее время реализуется НСУР до 2020 года. В ней в качестве стратегической цели предусмотрено *динамичное повышение уровня благосостояния, обогащения культуры, нравственности народа на основе интеллектуально-инновационного развития экономической, социальной и духовной сфер, сохранение окружающей среды* [21].

На основе НСУР один раз в пять лет разрабатываются Основные направления социально-экономического развития (ОНСЭР) Республики Беларусь на 10-летний период.

Разрабатываются также программы социально-экономического развития Республики Беларусь сроком на 5 лет и прогноз социально-экономического развития на год.

Программирование

В современной экономике широко применяется и *программирование.*

Программирование и его виды. *Программирование* — это система управления экономикой на основе программ, отражающих предпочтительные варианты развития экономики. *Программа* представляет собой набор поставленных государством приоритетов, для достижения которых предусмотрены средства, методы и исполнители.

Программы можно классифицировать:

По содержанию — на экономические, социальные, инновационные, научно-технические, оборонные и др.

По уровню разработки — на общегосударственные и региональные.

По масштабу охвата — на отраслевые, региональные и общенациональные программы.

Мощным толчком, положившим начало активному использованию государственного программирования, явилась Великая депрессия (1929-1933 гг.). А в послевоенные годы в развитых странах программирование стало рассматри-

Репозиторий ВГУ

ваться как составная часть системы непрерывного планирования, основной задачей которой является увязка перспективных целей и задач государства с его текущей бюджетной политикой.

Большой опыт разработки и выполнения общегосударственных программ был накоплен в СССР. В первую очередь отметим принятую в 1920 г. Комплексную программу электрификации России, получившую название ГОЭЛРО.

Социально-экономическое программирование в Беларуси. В соответствии с Законом Республики Беларусь «О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития Республики Беларусь» на среднесрочную перспективу разрабатывается Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 5 лет.

Для реализации различных программ каждому государству необходимо иметь соответствующую финансовую систему. Что она собой представляет?

11.2. ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА ГОСУДАРСТВА

11.2.1. Финансы и их функции

Сам термин **«финансы»** происходит от латинского слова «financia», что значит платеж, доход. Впервые в этом значении финансы стали использоваться в XIII – XV вв. в Италии. В дальнейшем этот термин получил международное признание и сейчас используется для обозначения отношений, связанных с формированием, распределением и использованием денежных фондов.

Под **финансовыми отношениями** подразумевают шесть видов отношений, которые возникают между:

- *предприятиями* по поводу платежных обязательств поставщиков и покупателей, штрафных санкций за их нарушение и т.д.;
- *государством и предприятиями*, охватывающие платежи в государственный бюджет, отчисления в различные фонды и организации;
- *предприятиями и банками* в связи с получением и возвратом кредитных средств;
- *предприятием и его структурными подразделениями и работниками* по поводу оплаты труда;
- *органами государственного управления* различных уровней по поводу финансирования экономических и социальных программ и т.д.;
- *государством и населением* по поводу получения выплат и льгот из общественных фондов потребления и т.д.

На основе сказанного уже можно определить объем категории «финансы». ***Финансы*** *– это отношения по поводу формирования, распределения и использования денежных фондов*.

Объектом финансовых отношений, например, являются чистый доход, амортизационные отчисления, налоговые платежи, финансовые резервы и т.д.

Финансы выполняют четыре основные функции: распределительную, контролирующую, фискальную и управляющую.

Распределительная функция состоит в том, что финансы опосредуют распределение и перераспределение ВВП. Реализация этой функ-

Репозиторий ВГУ

ции позволяет формировать денежные фонды домашних хозяйств, фирм и населения.

Контролирующую функцию осуществляют: органы государственной власти и управления (министерство финансов, налоговые инспекции); финансовые службы фирм, организаций и учреждений; аудиторские фирмы и т.д.

Фискальная функция состоит в формировании дохода государства.

Управляющая функция заключается в том, что финансы — один из основных инструментов управления экономикой.

11.2.2. Структура финансовой системы

Финансовую систему образуют финансовые отношения между различными субъектами хозяйствования и соответствующие им учреждения. Такими субъектами могут быть домашние хозяйства, предприятия, фирмы, банки, государственные учреждения и т.д.

Различают финансовые учреждения в узком и в широком смысле этого слова. К финансовым учреждениям в узком смысле относятся национальные и коммерческие банки, финансово-кредитные учреждения и финансовые небанковские посредники. В их число в широком смысле включают и финансовый аппарат: министерства финансов, отраслевых министерств, ведомств и фирм.

Финансовая система включает в себя следующие звенья:

- государственный бюджет и местные бюджеты;
- фонды социального, имущественного и личного страхования;
- валютные резервы государства;
- денежные средства фирм, учреждений и организаций и т.д.

Финансовая система состоит из централизованных (государственных) и децентрализованных финансов.

Централизованные финансы включают бюджеты различных уровней государственной власти и внебюджетные фонды. Во внебюджетные фонды включают фонды пенсионный, социального страхования, государственный фонд занятости, фонды обязательного медицинского страхования, кредитные средства.

Под **децентрализованными** финансами подразумевают:

- финансы предприятий — фонд накопления, амортизационные отчисления, фонд потребления и фонд резервов;
- финансы отраслей, организаций и учреждений;
- семейные бюджеты.

11.2.3. Государственный бюджет

В системе государственных финансов особое место занимает государственный бюджет. Правительство использует его главным образом как инструмент перераспределения национального дохода и управления экономикой. Что он собой представляет?

Репозиторий ВГУ

Государственный бюджет, его функции и структура

Бюджет — это фонд финансовых ресурсов, который формируется на определенный период времени, как правило это один год, и существует в виде баланса денежных доходов и расходов страны, региона, или отдельной организации.

Госбюджет — один из главных инструментов финансовой политики государства. Он, как правило, используется для преодоления кризисных явлений в экономике, снижения инфляции, проведения социальной политики. По внешней форме ***госбюджет*** *представляет собой ежегодно составляемую смету доходов и расходов государства, его основной финансовый план.* Можно назвать его еще проще — это баланс денежных доходов и расходов государства. Сущность бюджета наиболее полно проявляется в четырех его основных функциях.

- *Перераспределение национального дохода.* Через госбюджет происходит перераспределение более половины национального дохода и около 75% денежных средств.
- *Осуществление социальной политики***,** направленной на реализацию принципов социальной справедливости.
- *Обеспечение внутренней и внешней безопасности страны.*
- *Содержание аппарата государственного управления.*

Структура бюджета определяется государственным устройством, социальной ориентацией национальной экономической системы. В унитарных государствах, в Беларуси, например, консолидированный бюджет, а можно назвать его еще и совокупным, включает республиканский бюджет и местные бюджеты (рис. 11.1).

Среди бюджетов разных уровней ведущую роль играет республиканский бюджет, в котором аккумулируется значительная часть финансовых ресурсов государства.

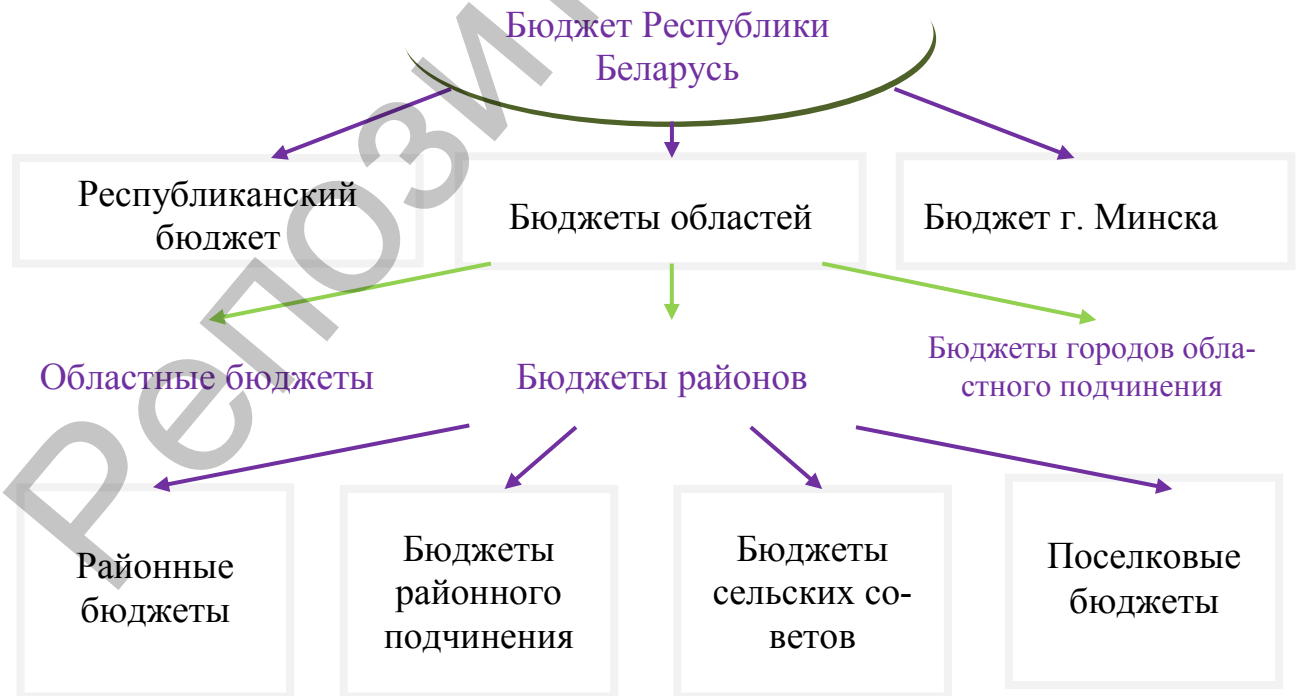


Рис. 11.1. **Бюджетная система Республики Беларусь**

Репозиторий ВГУ

Организацией работы по формированию и исполнению государственного бюджета, как правило, занимается Министерство финансов. Рассмотрение и уверждение бюджетов входит в основные функции законодательной ветви государственной власти. Бюджет государства составляется на один год.

В некоторых странах бюджетный и календарный годы не совпадают. В Великобритании, Японии, Канаде, например, он начинается с 1 апреля, а в США — с 1 октября.

Государственный бюджет любого государства состоит из доходной и расходной частей.

Как формируются доходы государственного бюджета?

О структуре **доходов** консолидированного (совокупного) государственного бюджета в Республике Беларуси дает представление табл. 11.1. При этом будем иметь в виду, что налоговые поступления в государственные бюджет составляют около 80% всех доходов.

Основным источником поступления доходов, как видим, являются налоговые поступления. При этом большая часть доходов приходится на налог на добавленную стоимость (НДС), на прибыль и акцизы, от внешнеэкономической деятельности.

Табл. 11.1. **Примерная структура доходов республиканского бюджета Республики Беларусь**

№	Виды доходов
1.	Налоговые доходы: на доходы и прибыль; на фонд заработной платы; на товары и услуги; от внешнеэкономической деятельности и т.д.
2.	Взносы на государственное социальное страхование
3.	Неналоговые доходы: доходы от использования государственного имущества; предпринимательской и иной деятельности; административные штрафы.
	Всего

На что идут деньги из государственного бюджета?

Ответ на поставленный вопрос дает структура расходов в Республике Беларусь, представленная данными табл. 11.2.

Больше всего бюджетных средств затрачивалось на содержание и развитие социальной сферы, проведение сильной социальной политики. Это затраты на пенсионное обеспечение, социальную защиту и помощь, проведение молодежной политики, содержание государственного фонда содействия занятости и фонда социальной защиты населения Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь и т.д.

Репозиторий ВГУ

Структура расходов в госбюджете имеет свои особенности, однако везде действует тенденция к возрастанию доли расходов государства в ВВП. На существование такой тенденции обратил внимание немецкий экономист А. Вагнер еще в XIX веке.

По его мнению, в национальной экономике действует «закон возрастающей государственной активности», по которому государственные расходы промышленно развитых стран должны расти быстрее объемов национального производства и дохода. Имеются в виду, прежде всего, инвестиции в человека. Для обоснования этой тенденции он приводил целый ряд доводов.

Во-первых, развитие экономики сопровождается трениями и конфликтами между субъектами хозяйствования. Поэтому государство должно увеличивать средства на содержание судов, оказание юридической помощи населению, т.е. создавать и поддерживать условия эффективного развития экономики.

Во-вторых, появление новой техники и технологий требуют больших инвестиций. Они могут быть обеспечены только акционерными обществами и государственными корпорациями. Новые технологии приводят к образованию монополий, что также обуславливает возрастание роли затрат государства. По мере развития экономики государство будет все больше тратить средств на образование и здравоохранение.

Табл. 11.2. **Примерная структура расходов республиканского бюджета Республики Беларусь**

№	Виды расходов
1.	Общегосударственные расходы
2.	Национальная оборона
3.	Правоохранительная деятельность и обеспечение безопасности
4.	Национальная экономика
5.	Охрана окружающей среды
6.	Жилищные и коммунальные услуги
7.	Здравоохранение
8	Физическая культура, спорт, культура и средства массовой информации
9.	Образование
10.	Социальная политика
	Всего

А теперь поговорим о налогах вообще и о налоговой системе страны. Без налогов, как об этом знает каждый из нас, не будет и государства.

Репозиторий ВГУ

11.3. «ЗАПЛАТИ НАЛОГИ И …»

Для выполнения возложенных на государство функций требуются не просто деньги, а большие деньги. Поэтому нужны и налоги. Вопрос лишь в том, какие они должны быть по величине и по виду.

11.3.1. Налоги и их функции. Принципы налогообложения

Налоги — это обязательные платежи физических и юридических лиц в доход государства. Они выполняют четыре важнейшие функции: фискальную, управляющую, социальную и контролирующую.

Фискальная функция состоит в том, что налоги являются источником поступлений денег в казну государства с целью финансирования расходов.

Управляющая функция налогов реализуется через систему дифференцируемых налоговых льгот. С помощью налогов можно либо стимулировать, либо сдерживать развитие отраслей народного хозяйства и видов деятельности.

Социальная функция налога предполагает перераспределение доходов от богатых к бедным. Государство, например, устанавливая льготы на благотворительную деятельность предпринимателей, привлекает их к решению социальных задач. Перераспределение доходов осуществляется и посредством дифференцированного налогообложения.

Финансисты выделяют и **контролирующую** функцию налогов. Ее смысл состоит в том, чтобы количественно отразить налоговые поступления и сопоставить их с потребностями государства в финансовых средствах. Она позволяет также оценить эффективность налогового механизма, контролировать движение финансовых ресурсов, вносить коррективы в налоговую систему и политику.

Совокупность налогов, принципов и методов их построения и взимания образует *налоговую систему* государства.

В большинстве стран используется двухзвенная налоговая система, в том числе и в Беларуси. В соответствии с такой системой налоги подразделяются на общегосударственные и местные. Однако, например, в России, Германии, США, функционирует трехзвенная система налогов, где выделяют общегосударственные, региональные и местные налоги.

Каковы современные **принципы налогообложения**?

Социальная справедливость. В теории налогообложения выделяют *горизонтальную и вертикальную справедливость.* В первом случае предполагается, что налогоплательщики в равном экономическом положении должны уплачивать и одинаковые налоги. Во втором — налогоплательщики, находящиеся в неравных условиях, должны уплачивать и различные налоги.

Всеобщность означает охват налогами всех физических и юридических лиц, располагающих доходами, имуществом.

Обязательность — все лица, облагаемые налогами, обязаны уплачивать их в срок и в полной мере.

Однократность, или «не стричь одну овцу дважды». Не брать с объекта налогообложения более одного раза.

Простота и доступность для восприятия налогоплательщика.

Система налогообложения состоит из ряда элементов. Каковы они?

Репозиторий ВГУ

Субъект налога — плательщик налога, например, предприниматель.

Носитель налога — лицо, фактически уплачивающее налог. Выделение этого элемента связано с тем, что иногда бремя налога перекладывается с субъекта налогообложения на покупателя продукции через механизм цен, например, при уплате налога на добавленную стоимость.

Объект налога — это любое благо, с которого взимается налог. Объектами налогообложения, например, являются прибыль, имущество, добавленная стоимость и т.д.

Источник налога — это доход субъекта налогообложения, за счет которого уплачивается налог, например, прибыль, заработная плата, рента.

Единица налогообложения — единица измерения величины налога, например, рубли, метры, гектары.

Ставка налога — величина налога на единицу обложения объекта.

11.3.2. Какие бывают налоги?

Каких только налогов не знает история мировой экономики! В Византийской империи, например, существовали налоги на оружие для солдат, на взвешивание продуктов. В России изобретательность чиновников тоже била через край. Достаточно вспомнить налог на дым, в результате чего часть населения топила избы «по-черному». При Петре I был налог на бороду.

Теперь попытаемся как-то упорядочить многообразие налогов и классифицировать их по определенным признакам.

По величине процентной ставки налоги подразделяются на прогрессивные, пропорциональные и регрессивные.

При прогрессивном налоге, чем больше доход плательщика, тем выше процентная ставка налоговых отчислений. По прогрессивной шкале устанавливается подоходный налог во многих странах, например, в Швеции, Голландии, Дании, Германии.

При пропорциональном налоге устанавливается единая налоговая ставка независимо от величины дохода. В России и в Беларуси, например, ставка подоходного налога составляет 13%. У такой ставки подоходного налога два существенных недостатка. *Во-первых*, не реализуется принцип перераспредения доходов «от богатых к бедным». *А во-вторых,* она не является автоматическим регулятором, сглаживающим циклическое развитие национальной экономики.

Есть еще и **регрессивная налоговая ставка.** Она фактически тем меньше, чем выше доход. “Неужели и такое возможно?” — спросите Вы. Бывает, к сожалению, и так. Примерами регрессивных налогов являются все косвенные налоги, которые фактически уплачиваются покупателями. О них разговор еще впереди. Такие налоги устанавливаются как фиксированный процент от цены. Своеобразие таких налогов состоит в следующем. С одной стороны, они пропорциональны цене товара. Но, с другой — они регрессивны, поскольку оплачивает их покупатель из своих доходов. Объясним сказанное на примере. Пусть, допустим, граждане Иванов и Адамович решили приобрести по кофемолке за 100 руб. каждую. В ее цену включим косвенный налог в 20% или 20 руб. Для Иванова с его месячным доходом в 400 руб. такая сумма составит 5% дохода, а для Адамовича с доходом в 2 тыс. руб. — 1%.

Репозиторий ВГУ

Таким образом, при регрессивном налоге и, в меньшей мере, при пропорциональном большую часть налогов уплачивают мало - и среднеобеспеченные налогоплательщики, а при прогрессивном — значительная тяжесть налогового бремени ложится на наиболее обеспеченные семьи.

Величина прогрессивного налога тоже имеет свой предел. Во всем, ясное дело, надо знать меру. Но какова она, эта мера? Американский экономист А. Лаффер пришел к выводу, что величина ставки подоходного налога не должна превышать 50%. Но, к примеру, в Нидерландах, в Дании, Швеции она существенно больше 50%. Нельзя, следовательно, "стричь всех под одну гребенку". Предельная величина ставки подоходного налога зависит от многих факторов: состояния экономики, ее социальной ориентации, традиций и т.д. Величина налогового бремени, очевидно, не должна расти быстрее величины располагаемого дохода плательщика налога.

По объекту обложения выделяют налоги прямые и косвенные. ***Прямые налоги*** *— это налоги на доходы физических и юридических лиц или на объекты имущества*. В этом случае лицо, чей доход или имущество облагается налогом, и лицо, уплачивающее налог, совпадают. Прямые налоги обладают рядом достоинств. Во-первых, они выплачиваются из дохода и, следовательно, более справедливы. Во-вторых, здесь четко обозначен круг плательщиков, каждый из которых знает, когда и какую сумму должен уплатить. Примерами прямых налогов являются налог на прибыль, подоходный налог с физических лиц, поимущественные налоги.

Налогом на прибыль облагается чистая прибыль юридических лиц. Он взимается по пропорциональным ставкам, которые, как правило, дифференцируются в зависимости от объекта налогообложения с учетом специфики отрасли. Существуют также налоговые льготы, скидки.

Подоходным налогом с физических лиц (личным подоходным налогом) облагается совокупный доход плательщика за исключением разрешенных законом вычетов и налоговых льгот. Он, как об этом уже было сказано, в основном бывает прогрессивным, хотя в отдельных случаях возможно пропорциональное и даже регрессивное налогообложение. При этом выделяется *налогооблагаемый минимум,* а затем ставка налога начинает повышаться по мере роста дохода.

Поимущественными налогами облагается движимое и недвижимое имущество, например, земля, строения, ценные бумаги.

Косвенные налоги *— это налоги, которые включаются в цену товара или услуги, увеличивая ее.* Такие налоги перечисляются в налоговые органы предприятиями, фирмами, а фактически их оплачивает покупатель. К косвенным налогам относят налог на добавленную стоимость (НДС), налог с продаж, акцизы, таможенные пошлины.

НДС впервые появился в 50-е годы XX века. Этот налог введен во многих странах, в т.ч. и в Беларуси. При этом могут быть использованы одна или несколько ставок налога в зависимости от специфики отрасли. Каковы достоинства НДС? *Во-первых*, он взимается с широкого круга плательщиков, так как им облагаются практически все отрасли и виды экономической деятельности. *Во-вторых,* этот налог просто рассчитывается и взимается. И, *в-третьих*, он обеспечивает надежные и устойчивые поступления в госбюджет.

Репозиторий ВГУ

Налог с продаж существует далеко не во всех странах. *Акцизные налоги* взимаются с отдельных видов товаров, работ, услуг, которые имеют монопольно высокие цены и устойчивый спрос. Они устанавливаются, например, на вино, водку, сигареты, меховые и ювелирные изделия. Плательщиками таких налогов являются субъекты хозяйствования. Объектом налогообложения является выручка, полученная от реализации произведенной продукции. Ставки дифференцируются по видам товаров. Этими налогами облагаются только товары, реализуемые на внутреннем рынке.

Таможенные пошлины взимаются с перевозимых через границу товаров по ставкам, предусмотренным таможенными тарифами. Различают импортные, экспортные и транзитные пошлины. Их величина определяется либо в процентах к таможенной стоимости товаров, либо в абсолютном размере.

По сфере распространения различают общегосударственные (республиканские) и местные налоги. *К республиканским* налогам относят налоги, поступающие в госбюджет и формирующие его на 90%, например, большая часть НДС, на прибыль и на доходы, таможенные пошлины. *К местным* налогам относятся налоги, поступающие в местные бюджеты.

По использованию поступающих средств выделяют общие и специфические (специальные) налоги. *Общие налоги* по использованию не имеют конкретного назначения. Они идут на финансирование капитальных и текущих затрат как государственного, так и местного бюджетов. *Специальные налоги* предназначены для использования строго в определенных целях. К ним же относят и экологический налог. Этот налог, например, взимается с предприятий за объем добычи природных ресурсов и выбросов в окружающую среду загрязняющих веществ. Такой налог дифференцируется в зависимости от превышения объемов добычи и выбросов сверх установленных лимитов и может взиматься в 3-5 кратном размере.

По объектам обложения выделяют налоги на имущество, ресурсы, доход или прибыль, налоги на действие.

В Республике Беларусь налоги и другие обязательные платежи по функциям и источникам можно объединить в следующие группы:

1. *Налоги и сборы, уплачиваемые из выручки от реализации продукции* (работ, услуг): НДС; акцизы; сбор в республиканский фонд поддержки производителей сельскохозяйственной продукции, продовольствия и аграрной науки; местные налоги и сборы (налог на продажу товаров в розничной торговой сети, сборы за услуги).

2. *Налоги на прибыль и доходы*: подоходный налог; налог на прибыль; налог на дивиденды и приравненные к ним доходы; налоги на доходы иностранных юридических лиц, не осуществляющих свою деятельность в Республике Беларусь через постоянное представительство; налоги на доходы, полученные в отдельных сферах деятельности (налог на игровой бизнес, налог на доходы от осуществления лотерейной деятельности).

3. *Налог на недвижимость*.

4. *Налоги и сборы, уплачиваемые за счет прибыли, остающейся в распоряжении плательщиков*: налог на приобретение автотранспортных средств, местные налоги и сборы (целевые сборы, налог на рекламу).

5.*Налоги на сборы, относимые на себестоимость продукции*: чрезвычайный

Репозиторий ВГУ

налог и отчисления в государственный фонд содействия занятости, уплачиваемый единым платежом; земельный налог; экологический налог; плата за проезд по автомобильной дороге Брест — Минск — граница Российской Федерации; плата за размещение отходов производства и потребления в окружающей среде.

6. *Упрощенные системы налогообложения*: единый налог с производителей сельскохозяйственной продукции; единый налог с индивидуальных предпринимателей; упрощенная система налогообложения для субъектов малого предпринимательства.

Значительную роль в Республике Беларусь играют косвенные налоги, обеспечивающие более половины поступлений в государственный бюджет. Налог на добавленную стоимость, например, является бюджетообразующим налогом и формирует около четверти доходов консолидированного бюджета страны.

ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

Государственное регулирование и управление. Планирование и прогнозирование. Программирование социально-экономического развития. Финансы. Государственный бюджет. Республиканский бюджет. Местные бюджеты. Консолидированный бюджет. Налоги. Прогрессивные, регрессивные и пропорциональные налоговые ставки. Прямые и косвенные налоги. Республиканские и местные налоги.

ПРОВЕРИМ СЕБЯ

ОТВЕТИМ НА ВОПРОСЫ

1. Какие экономические функции в социально ориентированной экономике выполняет государство?
2. Между какими субъектами хозяйствования возникают финансовые отношения?
3. Чем консолидированный бюджет отличается от местных бюджетов?
4. Какие функции выполняет государственный бюджет?
5. Чем государственный долг отличается от бюджетного дефицита?
6. Какой государственный бюджет является профицитным?
7. Какие функции выполняют налоги?
8. Каковы современные принципы налогообложения?
9. Из каких элементов складывается система налогообложения?
10. Чем прямые налоги отличаются от косвенных?

ВЫПОЛНИМ ТЕСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ

1. Понятие “финансовые отношения” по сравнению с понятием “денежные отношения”:

а) больше по объему, т.е. включает понятие “денежные отношения”;

б) меньше по объему, т.е. входит в объем понятия “денежные отношения”;

в) равно по объему понятию “денежные отношения”;

г) эти понятия не пересекаются.

2. Госбюджет — это:

а) централизованный фонд страны;

б) кредитный фонд страны;

в) финансовый план доходов и расходов государства;

г) система денежных отношений между государством и хозяйствующими субъектами.

3. Если абсолютные величины дохода и подоходного налога возрастают одинаковыми темпами, то налоговая ставка:

а) прогрессивная;

б) пропорциональная;

Репозиторий ВГУ

в) регрессивная.

4. Косвенными налогами являются налоги на:

а) добавленную стоимость;

б) прибыль;

в) объем продаж;

г) землю.

РЕШИМ ЗАДАЧУ

По данным таблицы (в трлн. руб.) определите величину дефицита консолидированного бюджета.

Бюджет	Доходы	Расходы
Республиканский	24	25
Местные	20	20,5

ВЕСЕЛАЯ СТРАНИЧКА

ПРО НАЛОГИ ПРЯМЫЕ И КОСВЕННЫЕ

— Скажи, дорогой, — спрашивает жена мужа, налогового инспектора, — какая разница между прямым и косвенным налогом?

— Прямой налог — это когда ты залезаешь в мои карманы, в то время, когда я сплю. А косвенный — когда ты экономишь на нашем питании, чтобы купить себе шубу.

ШАНТАЖ

— Алло! Это милиция? Я хотел бы сообщить, что с определенного времени мне стали приходить письма угрожающего содержания.

— Гм… Анонимные, конечно?

— Куда там! Подписанные!

— Кем?

— Начальником налоговой инспекции.

РАЗДЕЛ IV. МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО И ЭКОНОМИКА БЕЛАРУСИ

ТЕМА 12. МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО: ПРЕДПОСЫЛКИ И ПРЕИМУЩЕСТВА. ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС

12.1. ЧТО ОБЪЕДИНЯЕТ НАЦИОНАЛЬНЫЕ ЭКОНОМИКИ В МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО?

Всегда ли мы задумываемся над тем, насколько наша жизнь зависит от поставок продукции из других стран. Действительно, на прилавках магазинов много товаров с иностранными этикетками. Мы можем купить обувь, произведенную не только белорусскими предприятиями, но и китайскую, немецкую, итальянскую. Трудно себе даже представить нашу жизнь без южнокорейских и финских мобильных телефонов, а наши улицы без легковых иномарок. Все это говорит о том, что страны объединены экономическими отношениями и зависят друг от друга. Что же такое ***мировое хозяйство***? *Это совокупность национальных хозяйств, объединенных участием в международном разделении труда (МРТ) и кооперацией в производстве и реализации различных благ*.

Репозиторий ВГУ

МРТ представляет собой специализацию стран на поставках на мировой рынок определенной продукции, которая обменивается на другие виды продукции. Специализация страны может быть разной. *Во-первых*, страна может специализироваться на поставках на мировой рынок *даров природы*, например, нефти, газа, кофе, рыбы. *Во-вторых*, вполне возможна специализация на производстве *конечной продукции*, например, автомобилей, холодильников, обуви, одежды, мебели. Гораздо выгоднее, к примеру, производить и продавать мебель, нежели необработанную древесину. *В-третьих*, можно производить и комплектующие для производства конечной продукции изделия, например, шарикоподшипники, двигатели. Такая специализация называется подетальной. В-четвертых, самый высокий уровень специализации предполагает производство высоких технологий, например, информационных.

Что дает участие страны в МРТ? И почему государства так стремятся занять место под солнцем МРТ? Дело в том, что это способствует росту производительности труда и качества продукции. Кроме того, появляется доступ к мировым ресурсам, например, к нефти и газу. И, в конечном счете, повышается уровень и качество жизни населения, что, кстати, и требовалось доказать.

Место страны в международном разделении труда обусловлено многими обстоятельствами. Среди них важную роль играют следующие факторы:

- наличие определенных природных ресурсов, например, нефти, газа;
- различие в природно-климатических условиях. В Индии и в Таиланде, к примеру, не знают даже, что такое паровое отопление, а в Беларуси отопительный сезон начинается в октябре, а заканчивается в апреле-месяце;
- географическое положение страны. Наша Беларусь, например, находится в центре Европы, что дает ей преимущество в транспортировке товаров;
- численность населения тоже имеет значение. Превосходство Китая над остальными странами по населению означает его преимущество по трудовым ресурсам.

Мировое хозяйство скрепляется в единое целое не только МРТ, но и различными международными экономическими отношениями (МЭО). Основными их формами являются: торговля товарами и услугами; вывоз капитала; миграция рабочей силы; валютные отношения; научно-техническое сотрудничество; экономическая интеграция.

Начнем с международной торговли продукцией.

12.2. ПОЧЕМУ СТРАНЫ ОБМЕНИВАЮТСЯ ТОВАРАМИ?

Выигрыш от внешней торговли объясняется, по меньшей мере, абсолютными и сравнительными преимуществами, которыми может обладать то или иное государство. Какая разница между ними?

12.2.1. Абсолютные преимущества

Страна обладает **абсолютными преимуществами** в том случае, если может производить продукцию с меньшей стоимостью, нежели это имеет место в других странах. Сказать можно и по-другому: *у страны есть абсолютное преимущество, если какой-то ее ресурс используется с большей отдачей по*

Репозиторий ВГУ

сравнению с другим государством. Поясним с помощью следующего примера. Допустим, что Таиланд и Вьетнам выращивают на совершенно одинаковой по размерам площади земли два вида продукции: рис и кофе. При этом и площади земли, отведенные под производство, как риса, так и кофе, размерами не отличаются. Результаты производства представлены в табл. 12.1.

Табл. 12.1. **Производство риса и кофе в Таиланде и во Вьетнаме до специализации; в млн. тонн**

Страна	Рис	Кофе
Вьетнам	10	4
Таиланд	2	6
Итого	**12**	**10**

Данные таблицы показывают, что у Вьетнама абсолютное преимущество в производстве риса, а у Таиланда — кофе. До специализации с учетом абсолютных преимуществ оба государства производили 12 млн. тонн риса и 10 млн. тонн кофе. Теперь, пусть, Вьетнам специализируется на производстве риса, а Таиланд — кофе. Результаты такого специализированного производства представлены в табл. 12.2.

Результаты специализированного производства, судя по данным таблицы, говорят сами за себя: производство риса возросло на 8 млн. тонн, а кофе — на 2 млн. тонн. «Овчинка, как говорится, вполне стоила выделки».

Табл. 12.2. **Производство риса и кофе после специализации; в млн. тонн**

Страна	Рис	Кофе
Вьетнам	20	0
Таиланд	0	12
Итого	**20**	**12**

С абсолютными преимуществами, вроде бы, все понятно. А что собой представляют сравнительные преимущества? И каким образом можно их рассчитать?

12.2.2. Сравнительные преимущества

Сравнительные преимущества могут выявиться даже в том случае, если одна из двух стран даже по производству двух продуктов обладает абсолютными преимуществами. Преимущество является ***сравнительным***, *если страны отличаются разными соотношениями в затратах на производство продуктов.*

Покажем это преимущество уже на примере Беларуси и Украины. Предположим, что для внутреннего потребления в этих странах производили по одному миллиону холодильников и стиральных машин. При этом, как видно из данных табл. 12.3, по стоимости затраченных ресурсов на производство и реализации холодильника (Х) и стиральной машины (Мс) Беларусь имеет абсо-

Репозиторий ВГУ

лютные преимущества. Так надо ли тогда вообще специализироваться на производстве продукции с Украиной? Эмоции говорят, что не стоит, но не будем торопиться с ответом и обратимся к цифрам.

Табл. 12.3. **Единичные стоимости холодильников и стиральных машин и коэффициенты сравнительных преимуществ по Беларуси и Украине**

Страна	Единичная стоимость; в евро		Коэффициенты сравнительных преимуществ	
	X	Мс	X	Мс
Беларусь	600	500	> 1	< 1
Украина	700	800	< 1	> 1

Приведенные в таблице данные свидетельствуют о том, что Украина имеет сравнительное преимущество по холодильникам, а Беларусь — по стиральным машинам. По этому критерию и будем специализировать производства. Украина пусть производит 2 млн. холодильников, в том числе 1 млн. для национального рынка, а Беларусь — 2 млн. стиральных машин, в том числе 1 млн. для внутреннего потребления. Конечные результаты таких специализированных производств представлены в табл. 12.4.

Табл. 12.4. **Стоимость производства холодильников и стиральных машин до и после специализации по принципу сравнительного преимущества**

Страна	Стоимость холодильников и стиральных машин; в млн. евро			
	Холодильников	Стиральных машин	Холодильников и стиральных машин	Холодильников и стиральных машин двух стран
До специализации				
Беларусь	600	500	1100	**2600**
Украина	700	800	1500	
После специализации				
Беларусь	0	1000	1000	**2400**
Украина	1400	0	1400	

Что же получается? Даже простая специализация производства продукции на основе сравнительного преимущества принесла каждой из стран по 100 млн. евро экономии, а общая экономия ресурсов для двух стран составила **200** млн. евро, или 2600 млн. евро — 2400 млн. евро. И это только по двум видам продукции, тогда как в мире производится более 30 млн. наименований видов продукции.

Можно, на основе сказанного, сделать вывод о том, что продукцию из страны выгодно вывозить за рубеж тогда и только тогда, в производстве которой оно имеет сравнительное преимущество, а ввозить из-за границы продукт, который изготавливается в другой стране более эффективно.

Репозиторий ВГУ

Таким образом, международная торговля включает два взаимосвязанных процесса: **экспорт продукции**, или ее вывоз, и **импорт продукции**, или ее ввоз. Общая величина экспорта и импорта товаров и услуг образует **внешнеторговый оборот.**

А теперь рассмотрим показатели обмена результатами производства на мировом рынке более подробно.

12.2.3. Торговый и платежный балансы

Основными показателями внешнеэкономической деятельности того или иного государства являются торговый и платежный балансы. Что они собой представляют?

Первый показатель, который позволяет судить об эффективности внешней торговли, — это **торговый баланс,** или соотношение между экспортом и импортом товаров. Покажем, что он собой представляет на примере торгового баланса Беларуси с Россией за 2017 год (табл. 12.5).

Данные таблицы говорят о том, что сальдо торгового баланса Республики Беларуси за 2017 год было отрицательным. Почему так произошло? Дело главным образом в том, что экономики Республики Беларусь существенно зависит от поставок энергоносителей из России, в первую очередь от поставок нефти и газа.

Табл. 12.5. **Торговый баланс Республики Беларусь с Россией за 2017 г.; в млрд. долл.**

Стоимость экспорта	Стоимость импорта	Торговый оборот	Сальдо торгового баланса
18,4	11,8	30,2	— 6,6

Читатель уже обратил внимание на то, что показатель торгового баланса не отражает всех экономических отношений между странами по поводу купли и продажи.

Второй показатель, который позволяет судить об эффективности внешней экономической политики государства наиболее полно, получил название **платежного баланса**. Продавать можно ведь не только товары, но и услуги, производительный капитал, ценные бумаги, валюту, интеллектуальную продукцию и т.д. Все эти связи уже отражает показатель платежного баланса. ***Платежный баланс*** *— это соотношение между платежами в страну из-за границы (за экспортируемые блага) и платежами страны за границу (за импортируемые блага) за определенный период времени.* Если платежи из-за границы превышают платежи за границу, то платежный баланс данной страны активен. Однако, если эта разница отрицательная, то баланс пассивен. Разница в платежах образует **сальдо платежного баланса**. Более полное представление о структуре платежного баланса страны дает табл. 12.6.

Эти данные, естественно, условные и нуждаются в некоторых пояснениях. *Платежный баланс* включает счета текущих операций и движения капиталов, а также золотовалютные резервы государства.

Репозиторий БГУ

Счет текущих операций, как видно, состоит из четырех балансов:

- товарного (торгового);
- по услугам;
- инвестициям;
- денежным переводам.

В современных условиях существенно возросла роль услуг. В развитых странах их доля превышает 70% ВВП. В качестве примера можно назвать транспортные услуги, банковские, страховые, туристические, торговые, информационные, маркетинговые. Если есть инвестиции за границей, то можно получать проценты, дивиденды. Возможны также переводы из страны и в страну от работников, благотворительных фондов и т.д.

Счет движения капиталов состоит из двух балансов: кредитных ресурсов и производительного капитала. Он отражает потоки капиталов, связанных с куплей-продажей производительного капитала и ценных бумаг.

Золотовалютные резервы государства при отрицательном платежном балансе уменьшаются, а при положительном, наоборот, возрастают. В нашем примере государству явно не хватило золотовалютных резервов, чтобы добиться положительного сальдо платежного баланса.

Табл. 12.6. Примерная **структура платежного баланса страны; в млрд. долл.**

№	Поступления в страну		Поступления из страны		Сальдо поступлений	
			Счет текущих операций			
1	От экспорта товаров	+ 27	По импорту товаров	— 30	Товарного баланса	— 3
2	От экспорта услуг	+ 3	По импорту услуг	— 2	Баланса по услугам	+ 1
3	Доходы от инвестиций за рубежом	+ 3	Отток доходов по иностранным инвестициям	— 5	По инвестициям	— 2
4	Денежные переводы в страну	+ 2	Денежные переводы из страны	— 2	По денежным переводам	0
	Всего	+ 35	Всего	— 39	*Сальдо баланса по текущим операциям*	— 4
			Счет движения капиталов			
5	Кредитных ресурсов	+ 5	Кредитных ресурсов	— 4	По кредитным ресурсам	+ 1
6	Производительного капитала	+ 2	Производительного капитала	— 6	По производительному капиталу	— 4
	Всего	+ 7	Всего	— 10	*Сальдо в движении капиталов*	— 3
					Сальдо по текущим операциям и в движении капиталов	— 7
7	Золотовалютные резервы страны					+ 4
Сальдо платежного баланса страны						— 3

Репозиторий ВГУ

12.3. КАКАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА ЛУЧШЕ: ПРОТЕКЦИОНИСТСКАЯ ИЛИ ЛИБЕРАЛЬНАЯ?

Во внешних экономических отношениях правительство страны может проводить одну из двух противоположных политик. Первую из них назовем патерналистской, а вторую — либеральной.

Протекционистской считается политика, направленная на защиту национальной экономики, отечественных предприятий. Проводя такую политику, правительство использует тарифные и нетарифные методы регулирования внешнеэкономической деятельности.

Тарифное регулирование предполагает установление во внешней торговле определенных *тарифов, или таможенных пошлин*. Они, по сути, представляют собой налог на импортные товары. Тарифы устанавливаются в виде определенной суммы денег с единицы импортируемого товара, либо как процент от цены. Разновидностью переменных таможенных пошлин являются и **тарифные квоты.** Ставки квот зависят от объема импорта товара: при импорте в пределах установленной квоты, он облагается по базовой внутриквотной ставке тарифа; при превышении определенного объема ставка тарифа на импорт выше.

Среди методов *нетарифного регулирования торговли* выделим квотирование, лицензирование, субсидии, в т.ч. и экспортные, экспортные кредиты и демпинг. Под к**вотированием** будем подразумевать ограничение экспорта или импорта товара определенным количеством или суммой на определенный срок.

Лицензирование — регулирование внешнеэкономической деятельности через разрешения, выдаваемые государственными органами на экспорт или импорт товара в установленных количествах за определенный период времени.

Субсидии — денежные выплаты из госбюджета, направленные на поддержку отечественных производителей. *Экспортными* считаются субсидии национальным экспортерам, которые позволяют продавать иностранным покупателям товар по цене ниже, чем на внутреннем рынке. Делается это с целью наращивания экспорта определенного товара.

Могут выдаваться также и *экспортные кредиты***,** стимулирующие развитие экспорта отечественными предприятиями.

Часто для победы над конкурентом применяется и *демпинг*. Он предполагает продвижения товара по цене, ниже существующей в стране-импортере.

Либеральная политика (фритредерство) противоположна патернализму. В ее основе лежит *либерализация* внешнеэкономической деятельности. При этом государство ставит перед собой цель открыть внутренний рынок для иностранных товаров и услуг, чтобы усилить конкуренцию на внутреннем рынке. Однако если национальные предприятия не устоят перед соперником, то государство, получается, бросает их на произвол судьбы. В этом суть метода шоковой терапии. Можно, например, обучать плаванию двумя способами. Первый

Репозиторий ВГУ

состоит в том, чтобы бросить не умеющего плавать в глубокий бассейн. Если он поплывет, значит, так тому и быть. А если нет, то такова, выходит, судьба? Таково существо либеральной политики государства.

Но ведь научиться плавать можно и с помощью опытного тренера по плаванию, который поможет вам и в трудную минуту. Не кажется ли вам, уважаемый читатель, что у второго метода есть свои преимущества?

В реальной действительности современные государства во внешнеэкономической деятельности сочетают оба вида политики. Все зависит от конкретной экономической ситуации на мировом рынке.

Международной экономической организацией, регулирующей торговые отношения между различными странами, является *Всемирная торговая организация (ВТО)*. В настоящее время ВТО регулирует около 90 % мирового объема торговли.

Декларируемой целью деятельности ВТО является установление справедливых условий конкуренции между производителями, сокращение уровня импортных пошлин, устранение нетарифных барьеров, расширение международного обмена.

ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

Мировое хозяйство. Международное разделение труда. Международные экономические отношения. Международная торговля. Абсолютные преимущества в торговле Сравнительные преимущества в торговле. Торговый баланс. Сальдо торгового баланса. Платежный баланс. Сальдо платежного баланса. Патернализм государства (протекционизм). Либерализм государства (фритредерство). Пошлины. Квотирование продукции. Демпинг.

ПРОВЕРИМ СЕБЯ

ОТВЕТИМ НА ВОПРОСЫ

1. Каковы основные предпосылки формирования мирового хозяйства?
2. Какие уровни международного разделения труда вы знаете?
3. Чем обусловлены абсолютные преимущества страны в торговле?
4. В чем состоит сравнительное преимущество страны в торговле?
5. Что плохого для страны в отрицательном сальдо торгового баланса?
6. Что происходит с золотовалютным резервом страны, если сальдо платежного баланса отрицательное?
7. Какая, на ваш взгляд, внешнеэкономическая политика государства лучше: либеральная или протекционистская?

ВЫПОЛНИМ ТЕСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ

1. Если Великобритания имеет сравнительное преимущество в производстве автомобилей перед Францией, то:

а) специализация и торговля автомобилями между Великобританией и Францией невыгодны;

б) альтернативная стоимость производства автомобилей в Великобритании выше, чем во Франции;

Репозиторий БГУ

в) альтернативная стоимость производства автомобилей в Великобритании ниже, чем во Франции;
г) Великобритании выгодно снижение спроса на автомобили.

2. Разница между стоимостью экспорта и импорта товаров называется:
а) сальдо платежного баланса;
б) эффективность внешней торговли;
в) сальдо торгового баланса;
г) прибылью от внешней торговли.

3. Сторонники патернализма государства во внешней торговле утверждают, что пошлины, квоты и другие торговые барьеры необходимы для:
а) защиты молодых отраслей от иностранной конкуренции;
б) увеличения внутренней занятости;
в) предотвращения демпинга;
г) все предыдущие ответы верны.

РЕШИМ ЗАДАЧУ

ФРГ и Франция, допустим, ежегодно для внутреннего потребления производили по одному миллиону станков (Ст) и персональных компьютеров (ПК), единичные издержки на производство которых представлены в таблице.

Страна	Единичные издержки; в евро	
	ПК	Ст
ФРГ	800	1000
Франция	1200	1100

Определите величину экономии каждой страны на издержках, если они стали специализироваться на производстве одного вида продукции по принципу сравнительных преимуществ и производить вдвое больше.

ВЕСЕЛАЯ СТРАНИЧКА

ДВА АНГЛИЧАНИНА В ТАКСИ

Едет такси. Сзади сидят двое джентльменов и разговаривают.

— Представляете — я вчера в ресторане, так у официанта, когда он наливал вино, не было салфетки на руке.

— Да что вы говорите... Да... Я тоже недавно был в ресторане с дамой, так официант меню подал сначала мне...

— Да не может быть...

Водитель сидел, сидел, потом не выдержал и спрашивает:

— Джентльмены, а ничего что я к вам спиной сижу?

ДВА ЭКОНОМИСТА В ПУСТЫНЕ:
РЫНОК ЕСТЬ РЫНОК

Два экономиста шли по пустыне. Устали. Голод и жажда мучают.
Вдруг они увидели два мешка — один из них был с золотом, а второй — с хлебом. Один из экономистов и говорит:

— Давай я возьму мешок с золотом, его тяжелее нести. А тебе пусть будет полегче: неси мешок с хлебом.

Идут дальше. Тот, что с хлебом, понемногу от буханки отламывает, подкрепляется. Тот, что с золотом, совсем устал, сил больше нет. Вот он и говорит:

— Скучно что-то. Давай поиграем в рынок.

Репозиторий ВГУ

— Давай.
— Выкладывай свой товар. … Сколько стоит буханка хлеба?
— Мешок золота.
— Что так дорого?
— Дорого? Ну что ж, походи по рынку, поищи подешевле.

ТЕМА 13. ***СОВРЕМЕННАЯ БЕЛАРУСЬ: ЭКОНОМИКА И ПОЛИТИКА***

В июле 1990 года Верховный Совет Белорусской Советской Социалистической Республики принял Декларацию «О государственном суверенитете БССР». В ней был провозглашен полный государственный суверенитет Белорусской ССР. Это политическое событие и определило содержание экономического цикла суверенной Беларуси, который охватывает период времени с 1991 года по настоящее время. В этом цикле можно выделить фазы: глубокий спад в производстве продукции (1991 — 1995 гг.); оживление экономики и восстановление предкризисного объема производства (1996 — 2003 гг.); устойчивый социально-экономический рост (2004 — 2008 гг.); чередование экономической стабильности и нестабильности, в первую очередь, под влиянием внешних факторов с 2009 по 2016 годы.

Белорусская экономическая модель (БЭМ), как целостная национальная социально ориентированная экономическая система, стала формироваться на второй фазе экономического цикла.

13.1. СПАД В ЭКОНОМИКЕ БЕЛАРУСИ И ЕГО ПРИЧИНЫ

Белоруссия в составе СССР. В конце 80-х гг. XX-го в. БССР входила в число самых развитых республик СССР. В 1990 г., например, в ней было произведено 4% валового национального продукта (ВНП), 4,5% продукции промышленности и 5,6% продукции сельского хозяйства СССР. При этом она занимала 0,9% территории, на нее приходилось 3,6% населения.

Белорусская республика в условиях общесоюзного разделения труда специализировалась на производстве продукции химической и нефтехимической, легкой и пищевой промышленности, точного машиностроения, а также на продукции животноводства, льноводства и картофелеводства.

По объему производства важнейших видов продукции доля республики в экономике СССР в 1990 г. составляла: минеральные удобрения — 18,9%, химические волокна и нити — 30,7, тракторы —20,3, металлорежущие станки — 9,8, грузовые автомобили — 5,4, телевизоры — 12,3, холодильники и морозильники — 11,2, мотоциклы — 20,6%.

По производству многих видов промышленной и сельскохозяйственной продукции на душу населения Беларусь находилась на уровне экономически развитых стран. Минимальными были безработица и инфляция

Падение в экономическую пропасть. Начало первой фазы экономического цикла Республики Беларусь совпало с приобретением страной государст-

Репозиторий БГУ

венного суверенитета в связи разрушением СССР. В 1991 — 1995 гг. в стране наступил и обострился экономический кризис. Его основными проявлениями стали: резкое падение объема производства ВВП; увеличение дефицита государственного бюджета; стремительное повышение цен на продукцию; рост внешней задолженности и т.д.

Все это поставило народное хозяйство Республики Беларусь на грань катастрофы. В 1995 г. по сравнению с 1990 г. объемы производства сократились: ВВП — на 34,7%, продукции промышленности — на 38,6, продукции сельского хозяйства — на 26,4, товаров народного потребления — на 40,4, инвестиции в основной капитала — на 61, реальные денежные доходы населения — на 38%. Индекс потребительских цен за пять лет вырос в 44 тыс. раз.

Белорусские экономические локомотивы («Атлант», «МТЗ», «МАЗ», «БелАЗ», «Горизонт», «Витязь» и др.) были на грани банкротства. Вклады населения в Сбербанке практически исчезли, катастрофически снижался уровень жизни населения. По сравнению с 1990 г. реальная заработная плата в 1995 г. уменьшилась вдвое, а доля населения с совокупными доходами на уровне и ниже минимального потребительского бюджета возросла с 5% до 80%. В результате высокой инфляции обесценивался производительный капитал предприятий. Отрицательное сальдо экспорта и импорта товаров достигло 16,8%.

Во всех республиках бывшего СССР, взятых вместе, спад в производстве ВВП составил почти 50%. Такое падение производства наблюдалось только в годы великой депрессии в США. Воистину можно говорить о рукотворной великой постсоветской депрессии.

Причины катастрофы. Причин экономической катастрофы в постсоветских республиках, последовавшей за разрушением СССР, много и вряд ли удастся их систематизировать достаточно логически стройно. Глубокий анализ глубочайшего кризиса еще предстоит. Не зря ведь говорят, что большое видится на расстоянии. Здесь же указываются только основные причины общего кризиса, охватившего все сферы общественной жизни: экономическую, политическую, социальную, культурную.

Первая причина катастрофы лежит на поверхности. Процентов на 60 спад в Беларуси объясняется разрывом хозяйственных связей в связи с разрушением СССР. Дело в том, что ядро народного хозяйства СССР составляли монополии. На практике это означало, что какое-то предприятие могло определять судьбу множества других предприятий-смежников. Пострадала, естественно, и экономика Беларуси, которую называли «сборочным цехом» СССР.

Кроме того, в Беларуси был и есть развитый нефтехимический комплекс, перерабатывавший в середине 80-х гг. ежегодно около 40 млн. т сырой нефти. Причем своя нефть составляла всего лишь двадцатую часть. Так, например, в 1981-1983 гг. предприятия в г. Новополоцке перерабатывали в среднем в год до 25 млн. т, в 1999 г. — уже 6,1, а в 2005 г. — 9,7 млн. т. В последние годы ежегодные поставки сырой нефти в Беларусь из России составляли от 20 до 21 млн. т.

Вторая причина — неэффективное государственное управление. В экономике царил хаос, происхождение которого, в частности, объясняется наличи-

Репозиторий ВГУ

ем в головах тогдашнего высшего руководства страны двух догм великого либерала XVIII-го века, классика политической экономии А. Смита. Согласно первой из них, чем меньше государства в экономике, тем лучше, т.е. «пусть идет, как идет». Эта догма, в свою очередь, вытекала из догмы о «невидимой руке рынка», суть которой состояла в том, что только рынок способен навести идеальный порядок в экономике.

Третья причина заключалась в том, что руководство Беларуси начала 90-х гг. не вполне понимало сути проводимой экономической реформы и конечной цели преобразований. В любом государстве время от времени приходится проводить экономические реформы, но есть реформы и псевдореформы. *Подлинная реформа предполагает такое эволюционное изменение экономических отношений, в результате которого достигается устойчивый экономический рост, обеспечивающий повышение уровня и качества жизни населения страны.* Псевдореформы же имеют место тогда, когда осуществление реформ становится самоцелью и может нанести экономике непоправимый ущерб.

Четвертая причина — резкое изменение внешнеэкономических условий и утрата традиционных рынков сбыта продукции, закупок сырья и материалов. Потеряли традиционные рынки сбыта такие белорусские локомотивы, как «Горизонт» и «Витязь», «МАЗ» и «БелАЗ», «МТЗ», «Гомсельмаш».

Пятая причина — использование идеологии и ошибочных методологических подходов к реформированию экономики, навязанных МВФ и Всемирным Банком без учета особенностей национальной экономики и состояния ее развития («шоковая терапия», чековая приватизация государственной собственности, попытки переноса на нашу экономику идеологии неолиберализма).

По примеру России, механизм либеральных преобразований уже был запущен и в Беларуси. Сначала были отпущены на свободу цены. Готовилось и проведение широкомасштабной приватизации. Свою роль в ней должна была сыграть и чековая приватизация государственного имущества. В середине 1993 г. сессией Верховного Совета Республики Беларусь были приняты закон «Об именных приватизационных чеках» и программа приватизации. В результате чего были выпущены чеки «Жилье» и чеки «Имущество». Сумма чеков «Имущество», выдаваемая гражданину Беларуси, зависела от возраста, стажа и иных факторов. Однако после того, как Президентом Республики Беларусь стал А. Лукашенко, проведение экономической реформы стало носить взвешенный характер.

Белорусская экономическая модель (БЭМ) стала формироваться во второй половине 90-х гг. Каков был выбор стратегии преобразований?

13.2. МОДЕЛИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ. КАКОЙ БЫЛ ВЫБОР У БЕЛАРУСИ?

Модель национальной экономики по признаку социальной ориентации представляет собой совокупность взаимосвязанных между собой существенных признаков, отображающих содержание и специфику национальной экономики, ее социальную ориентацию и основные тенденции развития. Модели нацио-

Репозиторий БГУ

нальной экономики отличаются своей социальной ориентацией, господствующей формой собственности на средства производства и природные ресурсы, экономической ролью государства, характером отношений между различными экономическими субъектами.

Основными признаками, определяющими социальную ориентацию национальной экономической системы, являются:

- тип господствующей в стране собственности на основные ресурсы общества (средства производства, природные, финансовые и информационные ресурсы);
- доминирующий социально-экономический субъект (капиталисты-предприниматели либо всё экономически активное население);
- сущностный характер отношений между экономическими субъектами в национальной экономической системе (отношения конкуренции либо сотрудничества, партнерства, солидарности и социальной ответственности);
- механизм координации поведения экономических субъектов (рынок либо централизованное государственное управление);
- характер социальной политики государства. *С одной стороны*, государство может поощрять стремление граждан к максимизации личной экономической выгоды, создавать для них условия наибольшего благоприятствования, и тем самым способствовать углублению процесса дифференциации населения по доходу и богатству на классы. *С другой* — оно может создавать условия для интеллектуального, физического, духовного и нравственного развития всего населения страны, стимулируя их трудовую активность.

На основе этих признаков на настоящем этапе развития мирового хозяйства можно выделить три группы определенным образом социально ориентированных моделей национальных экономических систем: либеральную капиталистическую, социализированную капиталистическую и социалистически ориентированную. Что они собой представляют?

Либеральная капиталистическая модель *— это экономическая система, основанная на частной капиталистической форме собственности на основные ресурсы общества, где ведущим экономическим субъектом являются предприниматели-капиталисты, которым государство предоставляет наибольшую экономическую свободу с целью присвоения ими максимально возможной прибыли.* Идеалом либерального капитализма является реализация права экономически сильного субъекта на максимально возможное присвоение дохода.

В такой модели между экономическими субъектами господствуют и стимулируются отношения конкуренции, экономическая и социальная роль государства минимальна, в производстве валового внутреннего продукта (ВВП) доминирует частнокапиталистический сектор экономики, невысока ставка подоходного налога. Распределение результатов производства осуществляется, главным образом, по капиталу и по цене рабочей силы. В этой модели высока дифференциация населения по доходам и по величине личного имущества.

Репозиторий ВГУ

Вместе с тем она подразумевает и минимальную социальную защищенность населения.

Классический пример такой экономической системы — модель США. Основными признаками такой модели являются:

- всемерное поощрение предпринимательской активности с целью извлечения прибыли. В такой экономике предприниматели-капиталисты — образец для подражания, двигатель рыночной экономики, а остальные граждане — актеры заднего плана;
- безусловный приоритет частной капиталистической собственности на средства производства, природные, финансовые и информационные ресурсы;
- минимальное государственное регулирование (с законодательным ограничением возможностей государственного вмешательства);
- культивирование отношений конкуренции между различными экономическими агентами. Предполагается, что конкуренция — «живая вода» рыночной экономики. Государство ведет борьбу только с недобросовестной конкуренцией и ограничивает деятельность монополий;
- высокая степень социальной дифференциации. Проблема социальной справедливости не ставится вообще. Малообеспеченным группам населения обеспечивается минимальный уровень жизни с помощью различных льгот и пособий. В структуре госбюджета США затраты на оборону намного превышают социальные расходы.

Страны с либеральной капиталистической экономикой периодически подвергаются экономическим кризисам и экспортируют их в другие страны, что подтверждает и недавно прошедший мировой кризис 2008-2009 гг. Главная причина таких кризисов в либеральной капиталистической экономике определена еще К. Марксом — противоречие между общественным характером производства и частным характером присвоения его результатов. Сказанное свидетельствует о том, что либеральная капиталистическая модель, как доминанта, исчерпала себя и не имеет исторической перспективы.

Модель социализированного капитализма *можно определить, как экономическую систему, основанную на частной капиталистической собственности на основные ресурсы общества и конкуренции, дополняемую отношениями социального партнерств, солидарности и ответственности, где доминирующим социально-экономическим субъектом являются предприниматели-капиталисты, которым для получения прибыли предоставляется экономическая свобода, ограниченная определенными социальными обязательствами.*

Эта модель присуща, например, многим странам Западной Европы. В ее основе также лежат капиталистические отношения. Капитализм в ней, по мнению ее творцов, «был, есть и будет, но надо придать ему человеческое лицо», которого лишен либеральный капитализм в своем чистом виде. Поэтому государство должно стремиться ликвидировать такие социальные пороки капитализма, как огромное неравенство между людьми по размерам доходов и лично-

Репозиторий ВГУ

го имущества, большую безработицу и т.д. Для достижения этой цели государство проводит политику социального регулирования, реализуя принципы социального партнерства и солидарности между предпринимателями и наемными работниками. Кроме того, считается, что только государственное регулирование экономики может противостоять негативным внешним эффектам рыночного процесса.

Образцом такой модели является экономика Германии. Основную философию этой модели, получившей название «социального рыночного хозяйства», сформулировал немецкий профессор экономики К. Цинн. Она состоит в том, что «государство обязано заботиться о том, чтобы придать экономической реальности человеческий вид и социальную справедливость». В. Ойкен, другой немецкий экономист, подчеркивал, что «социальная надежность и социальная справедливость являются настоятельными требованиями времени… Социальный вопрос все больше превращается в главный вопрос».

Немецкая модель социального рыночного хозяйства характеризуется следующими основными признакам:

- достижение компромисса между различными социальными группами общества и прямое участие государства в социальном обеспечении граждан;
- наличие развитой конкуренции как условия реализации рыночных механизмов;
- проведение антициклической и антиинфляционной политики, влияние государства на цены, пошлины, технические нормы;
- осуществление принципа социального партнерства между предпринимателями и наемными работниками. Такое партнерство предполагает, в частности, право наемного персонала участвовать в управлении производством, высокую степень защиты от увольнений, ограничение права персонала на забастовки.

Однако и такая модель не исключает жесткую конкуренцию, кризисы и большое неравенство в распределении национального дохода и богатства. Подтверждением сказанного являются события в ЕС, где безработица в некоторых странах достигает от 10 до 20% экономически активного населения.

Социалистически ориентированная модель — *это экономическая система, основанная на общественной форме собственности на основные ресурсы страны и отношениях сотрудничества и взаимопомощи, где главным социально-экономическим субъектом является совокупный работник, а производство совершенствуется с целью интеллектуального, физического, нравственного и духовного развития всего населения.*

В этой модели правительством делается попытка направить производство на удовлетворение потребностей не какого-то социального слоя, а всего общества как единого целого. Государство должно так организовывать производство и потребление продукции, чтобы имело место расширенное воспроизводство

Репозиторий ВГУ

физически и духовно здорового населения, и была обеспечена безопасность страны, народа и личности.

Главными признаками такой модели являются:

• господство общественных форм собственности на основные ресурсы общества. При этом предполагается, что именно государство выражает общенародный экономический интерес;

• доминирование отношений сотрудничества, соревнования, взаимопомощи и кооперации между субъектами хозяйствования над отношениями конкуренции;

• государственное социально-экономическое управление на основе широкого применения программно-целевого метода планирования;

• проведение сильной социальной политики. В ее основе лежит социальное планирование — разработка и реализация государственными органами управления, трудовыми коллективами и общественными организациями системы мер по повышению уровня и качества жизни трудящихся и культуры общества, совершенствованию социалистической демократии, развитию трудовых коллективов.

Классическим примером такой модели была экономика СССР, а в современных условиях — экономические системы Китая, Вьетнама, Кубы и Северной Кореи.

Экономика СССР была основана на государственной (общенародной) и колхозно-кооперативной общественных формах собственности на основные ресурсы, составляла единый народнохозяйственный комплекс, нацеленный на наиболее полное удовлетворение потребностей людей.

Основными признаками такой социально-экономической системы были:

• абсолютное доминирование государственной и колхозно-кооперативной форм собственности;

• господствующий экономический субъект — совокупный работник;

• отношения сотрудничества, соревнования, взаимопомощи и кооперации между отдельными работниками, организациями и отраслями;

• сочетание централизованного управления, предполагающего наличие национальных интересов, с хозяйственной самостоятельностью и инициативой предприятий, объединений и других организаций;

• обязанность каждого, способного к труду гражданина — добросовестный труд и соблюдение трудовой дисциплины. Уклонение от общественно полезного труда несовместимо с принципами социалистического общества;

• гражданам гарантированы права на труд, отдых, охрану здоровья, материальное обеспечение в старости, жилище, образование и др. [9].

Экономическая система СССР была централизованно управляемой социалистической системой советского типа. Более глубокая оценка экономической системы СССР выходит за рамки данной работы.

В настоящее время многие ученые пришли к выводу о том, что важнейшим условием повышения социально-экономической эффективности страны

Репозиторий ВГУ

является *духовно-нравственное воспитание специалистов***.** Так, например, известный американский профессор Линвуд Т. Гайгер, специалист в области макроэкономических исследований, в учебнике «Макроэкономическая теория и переходная экономика» в 15-ти главах из 17-ти анализирует нравственные проблемы экономической деятельности человека. Речь идет, в частности, о социальной ответственности бизнеса перед обществом по поводу выпуска вредных для здоровья видов продукции, за окружающую среду, создание рабочих мест, выполнение различных социальных программ и т.д [3]. Немецкий исследователь, философ П. Козловски в работе «Принципы этической экономии» приходит к такому же выводу: «В условиях экономики переходного периода следует рассматривать этические условия экономического поведения, так как они не являются, как это зачастую утверждается, роскошью. Скорее они представляют условие эффективности и роста экономики» [8, с. 5]. Более того, этика, мораль, социальная психология, на наш взгляд, не просто влияют на экономику, сама экономика без них невозможна. Развитие экономики — не самоцель. Экономисты должны предлагать альтернативные варианты экономического развития, однако оптимальным должен быть такой вариант, при котором в среднесрочной и в долгосрочной перспективе достигается максимум социальной эффективности производства.

13.3. ПРОГРАММИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО И СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Белорусская экономическая модель формировалась в процессе разработки, обсуждения и реализации пятилетних программ социально-экономического развития. Проекты таких программ в Беларуси обсуждаются на Всебелорусских народных собраниях. Первое такое собрание состоялось 19-20 октября 1996 года. На этом всенародном форуме широко обсуждалась и была принята Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 1996-2000 годы под лозунгом «ПРЕОДОЛЕНИЕ ПРОПАСТИ: ОТ ХАОСА К СОЦИАЛЬНО СПРАВЕДЛИВОМУ ПОРЯДКУ!». Что она собой представляет?

13.3.1. Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 1996-2000 годы [25]

В этой программе впервые определены *основные контуры перспективной модели экономики страны.* Стратегической целью социально-экономических преобразований стало *повышение жизненного уровня белорусского народа* с постепенным приближением его благосостояния к уровню высокоразвитых европейских государств. **Белорусская модель** была определена как *социально ориентированная рыночная экономика, сочетающая преимущества современного высокоразвитого рыночного хозяйства с обеспечением социальной справедливости и эффективной социальной защиты граждан.*

Предполагалось, что именно такая модель позволит смягчить такие отрицательные явления, как эксплуатация чужого туда, низкая оплата труда многих категорий работников, безработица, социальная дифференциация и др.

Репозиторий ВГУ

В программе были четко сформулированы цели, задачи и этапы социально-экономического реформирования и развития. При этом предусматривалось реализовать два этапа.

Цель первого этапа — макроэкономическая стабилизация и создание условий для возобновления экономического роста. На этом этапе должен быть прекращен спад производства, обеспечено снижение инфляции до умеренного уровня, стабилизирован курс национальной валюты. Этот этап предполагалось завершить в 1997 году.

Цель второго этапа (после 1997 года) — возобновление экономического роста, добиться устойчивого подъема производств на основе эффективных с позиции рыночных критериев секторов и производства экономики создания новых точек роста.

Основными задачами на ***первом этапе*** были:

- прекращение тенденции снижения ВВВ и уровня жизни населения;
- создание действенных механизмов стимулирования предпринимательства и эффективного инвестирования экономики;
- предотвращения утечки капитала за границу;
- проведение чековой, малой приватизации, активизации реформирования крупных и средних предприятий;
- укрепление национальной валюты и снижение инфляции до 1,5-0,5 процента в месяц;
- снижение бюджетных расходов и уменьшение налогового пресса;
- защита и укрепление положения национальных производителей на внутреннем и внешнем рынках на основе целесообразного протекционизма и стимулирования экспорта;
- поддержание важнейших систем социальной сферы, призванных обеспечить научно-технический и социальный прогресс нации;

Задачами ***второго этапа*** были:

- стабилизация прироста ВВП на уровне укрепление институтов государственной власти, законности и правопорядка.
- не менее 5 процента в год;
- устойчивый рост уровня жизни населения республики;
- активизация процесса структурной перестройки экономики на основе наукоемких ресурсосберегающих технологий;
- расширение рынков сбыта на основе повышения качества и конкурентоспособности белорусских товаров, снижения издержек производства;
- реализация механизмов трансформации накоплений в инвестиции и максимально широкое освоение инвестиций и инноваций в приоритетных отраслях экономики.

Выделим также три стратегических приоритета:

- *наращивание экспортного потенциала*, например, развитие наукоемких экспортных производств, создание высокопроизводительных машин и оборудования, новых потребительских товаров;

Репозиторий ВГУ

• *строительство жилья* на основе создания мощностей строительного комплекса на современной технической базе;

• *производство продовольствия*, основанной на сочетании крупных, средних и мелких производств, разнообразии форм собственности и хозяйствования.

Здесь же говорится о том, что *крупный государственный сектор* в экономике страны будет существовать многие годы. В государственной собственности останутся предприятия и производства, удовлетворяющие те потребности, которые не под силу рыночному механизму.

Указывается на то, что главная цель *приватизации* состоит не в формальном перераспределении собственности, а в повышении эффективности производства и создании конкурентной среды, активизации инвестиционной и инновационной деятельности, включая привлечение иностранных инвестиций. Поэтому механизм ее должен предусматривать не просто выкуп государственно имущества, а, прежде всего, вложение средств в это имущество в целях модернизации производства и создания рабочих мест. Все это означает, что приватизацию следует проводить через открытые конкурсы или аукционы бизнес-планов любых инвесторов, которые гарантируют финансовые инъекции, необходимые для подъема производства, увеличения на этой основе доходов бюджета и населения.

Сказано о том, что «приватизация субъектов хозяйствования будет осуществляться с согласия трудового коллектива».

Большое внимание в программе уделено развитию предпринимательства, малого и среднего бизнеса, созданию рыночной структуры.

В разделе **«социальная политика»** определены такие направления: политика доходов населения; социальная защита граждан; развитие системы здравоохранения, образования и культуры; молодежная политика.

Основными направлениями внешнеэкономической деятельности были ее дальнейшая либерализация, государственная поддержка экспорта и импортных поставок для проведения структурной перестройки экономики, защита интересов национально рынка от неблагоприятного воздействия мировой конъюнктуры и иностранной конкуренции.

Приоритетными направлениями внешней экономической политики Беларуси были: развитие торгово-экономического сотрудничества с государствами-участниками СНГ, экономическая интеграция союза Четырех (Беларуси, Казахстана, Кыргызстана и России). Особое внимание предполагалось уделять развитию интеграции между Беларусью и Россией.

Предусматривалось согласованно провести структурные преобразования в экономике, подготовить предпосылки для формирования Таможенного союза, создания торгово-финансовых групп, совместных предпринимательских структур и других транснациональных корпораций.

Предполагалось также укреплять торгово-экономические связи с соседними странами — странами Балтии, Польшей, Германией и другими государствами Восточной и Западной Европы.

Репозиторий ВГУ

В Программе был сформулирован стратегический принцип многовекторности во внешнеэкономической деятельности.

Первая белорусская пятилетка стала переломным этапом в преодолении глубоких кризисных явлений в стране после разрушения СССР и проводимых с 1991 по 1994 г. либеральных экономических реформ. За 1996-2000 годы экономическое положение страны, за исключением сельскохозяйственного производства, стабилизировалось, а по важнейшим показателям макроэкономики достигнут существенный рост. ВВП, например, вырос на 36% при задании 18-26%, продукция промышленности — на 64 (23-30), инвестиции в основной капитал — на 33% (35-46). Производство потребительских товаров возросло на 84%, розничный товарооборот — более чем в два раза. Реальные денежные доходы населения повысились на 72%, ввод жилья — на 81,1%.

В 2000 г. превышены показатели докризисного 1990 г. по объему производства промышленности (100,7%), потребительских товаров (110,1%), реальных денежных доходов населения (107%), тогда как ВВП составил 89%, продукция сельского хозяйства — 71,4, инвестиции в основной капитал — 52%. Эти показатели экономического развития республики значительно превышали аналогичные показатели в других странах СНГ.

Многое было сделано для развития интеграции Беларуси с Россией. Импульс к интеграции двух стран дал Договор об образовании Сообщества Беларуси и России, который был подписан руководителями двух стран 2 апреля 1996 г. 2 апреля 1997 г. был принят Договор об образовании Союза Беларуси и России. И, наконец, 8 декабря 1999 года президенты России и Беларуси подписали два исторических документа: Договор о создании Союзного государства и Программу действий Российской Федерации и Республики Беларусь по реализации положений Договора о создании Союзного государства.

В 1996-2000 гг. выделяются две различные тенденции: тенденция относительно высоких темпов роста (1996 — первая половин 1998 г.), и замедление темпов экономического развития во второй его половине. Последнее обусловлено тем, что многие факторы, стимулировавшие экономический рост в начале пятилетки, такие, как недоиспользованный производственный и научно-технический потенциал, политика денежной экспансии, жесткое регулирование, исчерпали себя. С 1998г. обострились инфляционные процессы.

Большое значение для решения проблем в белорусской экономике имело второе Всебелорусское народное собрание (18 мая 2001 г.), прошедшее под лозунгом «ЗА СИЛЬНУЮ И ПРОЦВЕТАЮЩУЮ БЕЛАРУСЬ!». Его участники сконцентрировали свое внимание на дальнейшем социально-экономическом развитии общества. На нем не только были рассмотрены проблемы Беларуси, но и были определены пути развития страны на пятилетнюю перспективу.

13.3.2. Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2001 — 2005 годы [32]

В основе Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2001 — 2005 гг. лежит стратегия развития, которая определена в

Репозиторий ВГУ

Национальной стратегии устойчивого развития Республики Беларусь на период до 2020 года, и в Концепции социально-экономического развития Республики Беларусь до 2015 года.

В области совершенствования государственности ставилась цель «формирование сильного эффективного правового государства».

В области общественного развития — «постепенный переход к постиндустриальному обществу преимущественно с V и VI технологическими укладами, развитыми отношениями социального партнерства, рациональной системой формирования всесторонне развитого человека, физически здорового, духовно богатого, восприимчивого к научно-техническим нововведениям».

В области экономики — «создание социально ориентированной рыночной экономики, высокоэффективной, с адекватной рыночной структурой, действенными механизмами государственного и рыночного регулирования, обеспечивающими расширенное воспроизводство и стимулирующими высокопроизводительный труд»

Стратегической целью социально-экономического развития страны осталось *повышение благосостояния народа и приближение его к уровню экономически развитых европейских государств.*

Основными задачами социально-экономического развития Беларуси на 2001-2005 годы были определены следующим образом:

- создание условий для обеспечения устойчивого социально-экономического развития и роста эффективности реального сектора экономики, прежде всего на основе улучшения ее качественных параметров;
- техническое перевооружение и модернизация экономики, реструктуризация предприятий на базе внедрения современных технологий машин и оборудования;
- создание условий для оздоровления населения, повышение уровня его образования и культуры на основе приоритетного развития здравоохранения, образования, культуры, спорта и туризма;
- улучшение демографической ситуации в стране и укрепление института семьи;
- снижение налоговой нагрузки на товаропроизводителей и население;
- доведение к концу пятилетки среднемесячной заработной платы работников народного хозяйства до уровня, эквивалентного 250 долл. США;
- повышение уровня пенсий до 48% от средней заработной платы в народном хозяйстве;
- улучшение экологической ситуации, осуществление действенных мер по преодолению последствий Чернобыльской катастрофы;
- обеспечение комплексности социально-экономического развития областей, районов и городов.

Исходя из целей и задач, на второе пятилетие были определены **следующие приоритеты:**

- *формирование эффективной системы здравоохранения;*
- *активизация инновационной и инвестиционной деятельности;*

Репозиторий БГУ

- *наращивание экспорта товаров и услуг;*
- *дальнейшее развитие жилищного строительства на безэмиссионной основе с максимальным использованием внебюджетных источников финансирования;*
- *Развитие агропромышленного комплекса и сопряженных отраслей*

Важнейшая *цель социальной политики* была определена как обеспечение устойчивого роста уровня жизни и сокращение бедности населения.

Основными задачами **в сфере занятости населения** были формирование ее рациональной структуры в соответствии с потребностями экономики и повышение эффективности использования трудовых ресурсов. При этом предполагалось выработать механизмы по усилению социальной защиты граждан от безработицы. С этой целью предусматривалось усилить адресность социальных пособий и льгот и постепенно перейти на систему обязательного социального страхования. Ставилась задача поддерживать уровень безработицы поддерживать около 2% от экономически активного населения.

Приоритетными направлениями внешней политики были развитие внешнеторговых связей со странами СНГ, и прежде всего с Российской Федерацией.

Тогда предусматривалось последовательное и поэтапное формирование общего экономического пространства на основе создания и развития зоны свободной торговли, платежного союза, единого научно-технического, инвестиционного и информационного пространств, объединенной транспортной и энергетической систем, общего аграрного рынка, а также рынка труда.

При этом предполагалось осуществлять дальнейшее развитие интеграционных процессов с Российской Федерацией в рамках Договора о создании Союзного государства на основе Программы действий Республики Беларусь и Российской Федерации, которая предусматривала комплекс взаимосвязанных мероприятий в экономической, правовой, социальной, военной и в др. сферах, направленных на их поэтапное объединение.

В этой пятилетке предусматривалось гармонизировать макроэкономические политики, обеспечить единство принципов финансово-бюджетной, ценовой, денежно-кредитной политики Союзного государства. Предстояло завершить работу по выравниванию цен и тарифов на продукцию и услуги транспорта, электроэнергетики и газовой промышленности. Предполагалось создание финансово-промышленных групп, которые объединяли бы различные предприятия и организации, связанные кооперацией труда по всей технологической цепи — от заготовки сырья и его переработки до изготовления конечной продукции, и ее реализации. Предполагалось также усилить координацию действий двух стран на внешних рынках экспортеров однотипной продукции, имеющей для двух стран стратегическое значение, например, телевизоры, шины, грузовые автомобили, продукция химической промышленности и т.д.

Основные макроэкономические показатели Программы на 2001-2005 годы выполнены. Это позволило в 2005 году по многим параметрам значительно превысить уровень 1990 года: по производству ВВП – на 27 процентов, выпус-

Репозиторий ВГУ

ку промышленной продукции – на 53, производству потребительских товаров – на 66, реальным денежным доходам – на 75 и по заработной плате – на 95 процентов.

Производство продукции сельского хозяйства составило 90 процентов, инвестиции в основной капитал – 95 процентов к уровню 1990 года.

Для сравнения следует отметить, что ведущие страны СНГ в этот период по основным параметрам в большей степени отставали от указанного уровня. Например, объем производства ВВП в 2004 году относительно 1991 года составил в целом по государствам, входящим в СНГ, 89 процентов, в том числе в России – 89,5 процента, Украине – 66,7 процента.

Социально-экономические результаты выполнения Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2001—2005 годы были проанализированы на третьем Всебелорусском народном собрании (2-3 марта 2006 г.) и были приняты Основные положения Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2006 – 2010 годы. Лозунг программы «СОЗДАНИЕ ГОСУДАРСТВА ДЛЯ НАРОДА!».

13.3.3. Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2006–2010 годы [26]

В Основных положениях Программы дана оценка достигнутого уровня социально-экономического развития за 2001–2005 годы, отражено положение Республики Беларусь в мире, определены цели, задачи и приоритеты социально-экономического развития страны на 2006-2010 годы, меры по их реализации, пути совершенствования макроэкономических условий, формирования эффективных экономических институтов и ожидаемые результаты выполнения Программы.

Цели и задачи социально-экономического развития Республики Беларусь на 2006–2010 годы были определены на основе анализа ее социально-экономического положения, тенденций мирового развития, прогнозных показателей экономического роста соседних государств — основных торговых партнеров Беларуси, и прежде всего Российской Федерации, Казахстана, Украины, а также стран ЕС и других региональных интеграционных образований.

Главная цель социально-экономического развития Республики Беларусь на 2006–2010 годы — **дальнейшее повышение уровня и качества жизни населения на основе повышения конкурентоспособности экономики, создания государства, удобного для людей.**

Были выделены следующие приоритетные направления политики государства:

- *всестороннее гармоничное развитие человека, формирование эффективной системы здравоохранения;*
- *инновационное развитие национальной экономики, энерго- и ресурсосбережение;*
- *наращивание экспортного потенциала страны;*

Репозиторий ВГУ

- *развитие агропромышленного комплекса и сопряженных отраслей, социальной сферы села;*
- *развитие малых и средних городов;*
- *жилищное строительство.*

Основная цель ***социальной политики*** в пятилетии была определена, как **дальнейшее повышение уровня и качества жизни населения.** Важнейшими путями ее достижения должны были стать усиление роли заработной платы как главного фактора, стимулирующего экономическое развитие и повышение эффективности экономики, обеспечение роста реальных денежных доходов как основы улучшения жизни населения, уменьшение количества малообеспеченных граждан, недопущение чрезмерной дифференциации по уровню доходов различных групп населения в регионах и по отраслям экономики.

Основными направлениями внешнеэкономической деятельности должны были стать расширение экспорта, рационализация объема и структуры импорта, углубление взаимодействия с мировым рынком, осуществление эффективной внешнеторговой политики, взаимоувязанной с макроэкономической и промышленной политикой, обеспечивающие динамичное развитие внешнеэкономического комплекса страны и защиту интересов национального рынка от неблагоприятного воздействия мировой конъюнктуры.

В системе внешнеэкономических связей важнейшая роль принадлежит ***сотрудничеству*** в рамках экономической интеграции Беларуси и России, укреплению и углубленному развитию связей с государствами – участниками Содружества Независимых Государств, а также с другими интеграционными образованиями.

Дальнейшее развитие интеграционных процессов с Российской Федерацией будет осуществляться в рамках Договора о создании Союзного государства. Ставилась задача продолжить формирование общего экономического пространства на основе развития свободной торговли, платежного союза, единого научно-технологического, инвестиционного и информационного пространства, объединенной транспортной и энергетической системы.

В 2006–2010 годах в развитии экономики можно условно выделить три этапа (докризисный, кризисный, посткризисный).

В первые три года пятилетки наблюдались высокие темпы роста: среднегодовые темпы прироста ВВП составили 9,5 процента, продукции промышленности – 10,5, инвестиций в основной капитал – 23,8, реальной заработной платы – 12,1 процента.

Мировой финансово-экономический кризис оказал отрицательное влияние на социально-экономическое развитие страны, обусловив замедление темпов роста ВВП и заработной платы в 2009 году относительно 2008 года (темпы роста ВВП составили 100,2 процента, реальной заработной платы – 100,1 процента) и снижение промышленного производства (98 процентов к уровню 2008 года).

Особенно его негативные последствия проявились в 2009 году в сфере внешнеэкономической деятельности республики: экспорт снизился до 67,1 процента к уровню 2008 года. Дефицит достиг значительной для Беларуси ве-

Репозиторий ВГУ

личины в 11,4 процента от ВВП. К концу 2009 года удалось приостановить кризисные процессы и в целом по экономике выйти на пусть и незначительный, но прирост ВВП.

Беларусь существенно продвинулась по пути создания инновационной экономики. На 1 августа 2010 г., например, создано 105 новых производств, модернизировано и реконструировано 255 действующих предприятий, внедрено 359 новых технологий. Освоен выпуск многих видов импортозамещающей продукции. В настоящее время республика экспортирует бесшовные горячекатаные трубы, железнодорожные вагоны, автобусы, зерноуборочные комбайны, микроволновые печи, автоматические стиральные машины.

На селе были построены, реконструированы и оснащены современным технологическим оборудованием 1448 молочно-товарных ферм, 100 комплексов по откорму свиней и 60 птицефабрик. По производству мяса и молока уровень предыдущего пятилетия превышен в 1,6 и 1,5 раза соответственно.

Укрепляется национальная продовольственная безопасность: **достигнута полная самообеспеченность по стратегическим видам продуктов питания,** а в общем объеме потребления продовольствия импорт составляет менее 10 процентов.

Сельское хозяйство становится существенным источником пополнения валютных резервов страны. Объем экспорта продовольствия за пятилетие увеличится в 2 раза и составит в 2010 году около 3 млрд. долларов США.

Дальнейшее развитие получила социальная инфраструктура села. Создано 1481 сельское поселение нового типа – агрогородок, где условия жизни максимально приближены к городским.

Замедлились темпы сокращения численности населения. Ожидаемая продолжительность жизни возросла с 68,8 года в 2005 году до 71 года в 2010 году. Уровень младенческой смертности по сравнению с 2005 годом сократился в 1,7 раза и является самым низким среди стран СНГ.

В результате, по данным Программы развития ООН, по обобщающему показателю уровня социально-экономического развития стран – индексу развития человеческого потенциала Беларусь заняла 68-е место из 182 государств, опередив все страны СНГ, и вошла вместе с Россией и Казахстаном в группу стран с высоким уровнем развития человеческого потенциала.

Вместе с тем в ходе реализации Программы социально-экономического развития Республики Беларусь в истекшей пятилетке не удалось в полной мере решить ряд проблем, которые оказывают сдерживающее влияние на динамичное социально-экономическое развитие страны. Сохранилась недостаточно эффективная структура экономики, выражающаяся в высоких импортоемкости, материалоемкости и энергоемкости выпускаемой продукции, относительно низкой производительности труда и, как следствие, недостаточной конкурентоспособности продукции отечественного производства. Снижается эффективность инвестиций и медленными темпами увеличивается объем привлечения в экономику прямых иностранных инвестиций. Слабой остается восприимчивость пред-

Репозиторий ВГУ

приятий и организаций к инновациям. По-прежнему наблюдается несбалансированность во внешней торговле.

Социально-экономические результаты реализации основных положений третьей белорусской пятилетки были проанализированы 6-7 декабря 2010 года в г. Минске на четвертом Всебелорусском народном собрании, где была принята Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011 — 2015 годы. Лозунг программы «К НЕЗАВИСИМОЙ, СИЛЬНОЙ И ПРОЦВЕТАЮЩЕЙ БЕЛАРУСИ!».

13.3.4. Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011-2015 годы [27]

В Программе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011-2015 годы:

- дается оценка социально-экономического развития Республики Беларусь в 2006-2010 годах;
- анализируется положение Республики Беларусь в мире;
- рассматриваются внешние и внутренние факторы экономического развития;
- определяются цели, задачи, основные направления, приоритеты и ожидаемые результаты социально-экономического развития национальной экономики на 2011 – 2015 годы, направления и меры по их реализации, в том числе пути модернизации экономических институтов и системы государственного регулирования.

Главная цель социально-экономического развития страны в текущем пятилетии была — рост благосостояния и улучшение условий жизни населения на основе совершенствования социально-экономических отношений, инновационного развития и повышения конкурентоспособности национальной экономики.

Определены следующие приоритетные направления социально-экономического развития Республики Беларусь:

- *развитие человеческого потенциала;*
- *предпринимательство и инициатива;*
- *инновационное развитие и структурная перестройка экономики, создание новых наукоемких, высокотехнологичных производств;*
- *рост экспорта товаров и услуг, сбалансированность и эффективность внешней торговли;*
- *устойчивое развитие регионов;*
- *качественное и доступное жилье;*
- *эффективный агропромышленный комплекс.*

Развитие человеческого потенциала. Инновационный путь развития экономики основывается, прежде всего, на *человеческом потенциале*. Талантливый и трудолюбивый белорусский народ — источник и носитель прогресса в государстве.

Основа гармоничного развития нашего государства – баланс между эко-

Репозиторий ВГУ

номической эффективностью и социальной справедливостью; создание материальной базы и системы стимулирования творческого развития работника и его высокопроизводительного труда; формирование психологии активного и добросовестного предпринимательства.

Предпринимательство и инициатива. *Динамичность развития экономики зависит от предпринимательской активности и инициативы***.** В этом приоритете заложен принцип полноценного партнерства предпринимателей и государства. Этот принцип предполагает совершенствование делового климата для всех субъектов хозяйствования — государственных и частных, отечественных и иностранных, и в конечном итоге — *создание деловой среды без барьеров***.**

Социальная политика и развитие человеческого потенциала. Основной целью социальной политики является повышение уровня и качества жизни населения и создание условий для развития человеческого потенциала на основе повышения эффективности функционирования систем здравоохранения, образования, культуры и других видов деятельности, относящихся к сфере услуг.

Совершенствование отношений собственности. Повышение эффективности работы предприятий, сокращение объемов их субсидирования, увеличение притока прямых иностранных инвестиций предполагают активизацию процесса приватизации, оптимизацию структуры государственной собственности, изменение отношения к частной собственности.

Приоритетным условием продажи объектов государственной собственности должно стать *соблюдение долгосрочных национальных экономических интересов.*

В результате приватизации предполагается сформировать высокомотивированного собственника, нацеленного на рост эффективности производства на основе инновационной и инвестиционной деятельности.

Социально-экономические результаты реализации основных положений четвертой белорусской пятилетки были проанализированы 22 и 23 июня 2016 года в г. Минске на пятом Всебелорусском народном собрании, где была принята Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016 — 2020 годы. Лозунг программы «ВМЕСТЕ — ЗА СИЛЬНУЮ И ПРОЦВЕТАЮЩУЮ БЕЛАРУСЬ!».

13.3.5. Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016-2020 годы [33]

В Программе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016-2020 годы дана оценка социально-экономического развития страны в предыдущем периоде, определены цели, задачи, приоритеты, основные направления и ожидаемые результаты социально-экономического развития в 2016-2020 годах.

Программа нацелена на восстановление устойчивого экономического роста в Республике Беларусь и приближение уровня и качества жизни населения страны к развитым государствам мира.

Репозиторий ВГУ

Главный результат четвертой пятилетки (2011-2015 годы) — сохранение политической стабильности, обеспечение устойчивости экономики и социальной защиты населения. В неблагоприятных внешних экономических условиях в целом за пятилетие удалось выйти на положительный рост экономики и по ряду направлений добиться значимых результатов. Беларусь вошла в группу стран с высоким уровнем человеческого развития. Согласно Докладу Программы развития Организации Объединенных Наций (далее – ПРООН) 2015 года среди 188 стран мира Республика Беларусь по индексу человеческого развития переместилась с 68-го места в 2000 году на 50-е место. ВВП на душу населения по паритету покупательной способности вырос с 15,4 тыс. долларов США в 2010 году до 17,7 тыс. долларов США в 2015 году. Беларусь вошла в число стран со средним уровнем дохода.

Каковы цель и приоритеты социально-экономического развития Беларуси в текущей пятилетке и в среднесрочной перспективе? ***Главная цель развития страны*** на 2016-2020 годы определена как *повышение качества жизни населения на основе роста конкурентоспособности экономики, привлечения инвестиций и инновационного развития.*

Для реализации цели были выделены следующие приоритеты:

• *Инвестиции*, предполагающие развитие и рост экономики на основе знаний и инновационных технологий.

• *Занятость*, или возможность каждого трудоспособного гражданина своим трудом обеспечить себя и свою семью.

• *Экспорт*, как источник поступления валюты в страну, прибыли предприятиям, налогов в бюджет.

• *Информатизация* — условие конкурентоспособности страны в современном мире.

• *Молодежь* — главный потенциал государства и будущего страны.

Ведущие способы реализации заявленных целей и приоритетов:

• *Создание наиболее благоприятных условий для ведения предпринимательской деятельности.*

• *Снижение инфляции и кредитных процентных ставок*. Предполагается, что кредитные процентные ставки станут меньше средней рентабельности реализованной продукции.

• *Достижение сбалансированного бюджета без увеличения налоговой нагрузки*.

• *Модернизация отношений собственности*. При этом важно отметить, что сохраняется такой признак белоруской экономической модели, как «сохранение государственной собственности или расширение частной — не самоцель», а средство повышения экономической и социальной эффективности экономики.

• *Повышение эффективности инвестиций, привлечение прямых иностранных инвестиций.*

Репозиторий ВГУ

• *Эффективное государственное управление*. Специально проводится мысль о том, что «современное производство даст желаемую отдачу лишь при эффективном государственном управлении».

В программе выделяется раздел «Развитие человеческого потенциала и повышение качества жизни белорусского народа». В этом разделе выделяются следующие направления социальной политики:

• *Улучшение демографического потенциала страны и укрепление здоровья народа*.

• *Обеспечение эффективной занятости населения*. Особое внимание уделяется предоставлению первого рабочего места всем выпускникам учреждений высшего, среднего специального и профессионально-технического образования.

• *Рост реальных доходов населения*.

• *Развитие физической культуры и спорта*.

• *Рост качества и доступности образования.*

• *Поддержка молодого поколения и его вовлечение в создание экономики знаний.*

Реализация поставленной цели и обозначенных приоритетов развития в 2016–2020 годах позволит, как предполагается, повысить ВВП страны на 12–15 процентов за пятилетие, реальные располагаемые денежные доходы граждан – на 9,5–11,6 процента. У каждой белорусской семьи будет возможность построить свой дом или квартиру. Ожидаемая продолжительность жизни при рождении вырастет до 75,3 года

13.4. БЕЛОРУССКАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ, ЕЕ ОСНОВНЫЕ ПРИЗНАКИ И ОСОБЕННОСТИ

Белорусская экономическая модель (БЭМ) стала формироваться во второй половине 90-х годов прошедшего столетия. Что она собой представляет?

Эта модель определена в Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 года как ***социально ориентированная рыночная экономика, сочетающая преимущества современного высокоразвитого рыночного хозяйства с обеспечением социальной справедливости, и эффективной социальной защиты граждан (НСУР).*** Это формула стратегических преобразований в национальной экономике, практически слово в слово, повторяется в тексте программы социально-экономического развития в первой белорусской пятилетки на 1996-2000 годы. Идея конечной цели преобразований, как ***формирование социально ориентированной рыночной экономики,*** красной нитью пронизывает и все последующие программы социально-экономического развития Беларуси.

В Программе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2006-2010 годы белорусская модель, по сути, позиционируется руководством страны как разновидность базовой модели социалистически ориентированной экономики. Об этом, в частности, свидетельствует содержание главной

Репозиторий ВГУ

цели социально-экономического развития Республики Беларусь на 2006-2010 годы — *дальнейшее повышение уровня и качества жизни населения, всестороннее гармоничное развитие человека, создание государства, удобного для людей* [26].

А вот как определяется основная цель социальной политики в Программе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011-2015 годы: «повышение уровня и качества жизни населения и создание условий для развития человеческого потенциала на основе повышения эффективности функционирования систем здравоохранения, образования, культуры и других видов деятельности, относящихся к сфере услуг». Реализация таких целей предполагает, как средство ее достижения, социалистически ориентированное государственное управление экономикой.

В выступлении Президента Республики Беларусь А. Г. Лукашенко на встрече со студентами и преподавателями БГУ были выделены основные признаки белорусской экономической модели [2]. Какие они?

«Во-первых, это социально ориентированная рыночная экономика.

Во-вторых, отказ от шоковых реформ, приводивших к обнищанию народа, применение эволюционных методов преобразований.

В-третьих, формирование эффективной системы управления — вертикали власти.

В-четвертых, активная организующая и регулирующая роль государства в социально-экономических процессах… Там, где мы можем управлять, там и будем управлять, вникать, и ни в коем случае не будем приватизировать то, что сегодня хорошо работает и приносит результаты.

В-пятых, взвешенная внешнеэкономическая политика, всесторонне сотрудничество с Россией и странами — членами СНГ» [9].

В-шестых, Президент Республики Беларусь также особо подчеркивает важность оптимального использования рыночных методов и элементов перспективного научного прогнозирования, пятилетнего социально-экономического планирования с выделением приоритетов государства.

Основными признаками, определяющими социальную ориентацию национально экономики являются:

- тип господствующей в стране собственности на основные ресурсы общества (средства производства, природные и финансовые ресурсы);
- доминирующий социально-экономический субъект, главный собственник основных ресурсов общества;
- сущностный характер отношений между экономическими субъектами в макроэкономической системе;
- механизм координации поведения экономических субъектов;
- социальная политика государства.

Репозиторий БГУ

13.4.1. Собственность на основные ресурсы: общественная или частная?

На современном этапе развития Беларуси ***господствует общественная, в первую очередь государственная, собственность на средства производства, природные и финансовые ресурсы.***

По Конституции Республики Беларусь в собственности государства находятся недра, воды, леса, земли сельскохозяйственного назначения.

Кроме того, в стране принят Закон Республики Беларусь «Об объектах, находящихся в собственности государства». В нем названы все объекты и виды деятельности, которые должны оставаться в собственности государства. В этот перечень, кроме уж названных природных ресурсов, входят:

- созданные за счет государства на момент принятия Закона объекты — водопроводно-канализационного хозяйства, уличного городского освещения, внешнего благоустройства городов и поселков городского типа; электроснабжения; теплоснабжения; газоснабжения; магистральные нефте- и нефтепродуктопроводы; автомобильные дороги общего пользования, включая мосты, тоннели, предприятия государственного дорожного хозяйства; объекты железнодорожного транспорта и т.д.;
- военное и другое имущество, используемое исключительно в интересах государственной и общественной безопасности;
- взрывчатые вещества и взрывные устройства, кроме разрешенных к реализации по законодательству Республики Беларусь;
- радиоактивные вещества и материалы;
- полигоны, здания, сооружения и оборудование для захоронения бытовых, промышленных, твердых и жидких радиоактивных ядовитых химических отходов и т.д.

К ним относятся предприятия, учреждения и организации, которые обеспечивают территориальную, экономическую, энергетическую безопасность государства, социальную защищенность населения. Это, например:

- предприятия по производству, хранению и сбыту сильнодействующих и ядовитых веществ;
- предприятия по добыче, переработке руд ценных металлов и камней, калийных руд, радиоактивных и редкоземельных элементов;
- предприятия, находящиеся в ведении республиканских органов государственного управления по патентам; по земельным ресурсам, геодезии и картографии;
- лечебно-профилактические и государственные санаторно-курортные учреждения, занимающиеся лечением больных, страдающих опасными и особо опасными инфекционными заболеваниями, лечение онкологических и психических заболеваний, медицинской экспертизой;
- предприятия по производству этилового спирта, ликероводочных изделий, находящихся в государственной собственности на момент принятия закона;
- метрополитен и городской электрический транспорт;

Репозиторий БГУ

• предприятия, организации и учреждения лесного хозяйства, осуществляющие управление лесами, государственный контроль за лесопользованием, учет, охрану, защиту и воспроизводство леса и т.д.

В 2008 году были отменены ограничения для граждан по продаже акций для предприятий, где доля государства либо отсутствовала, либо составляла 75% и более. С 1 января 2009 года были отменены ограничения на отчуждение акций обществ с долей государства свыше 50%. С 1 января 2011 года были полностью сняты все ограничения.

В нашей республике по-прежнему сохраняется мощный государственный сектор, на долю которого приходится более половины всех работающих в республике. Отношение к государственному сектору определяется по принципу «частный сектор — насколько возможно, а государственный — насколько это необходимо». В Беларуси используется позитивный зарубежный опыт по акционированию части государственной собственности, однако это вовсе не означает отказ от нее. В стране предусмотрена передача в частные руки пакетов акций, принадлежащих государству.

Далее, покупатель пакетов акций белорусских предприятий обязан инвестировать в предприятие определенную сумму денег в иностранной валюте, величина которой зависит от профиля и размеров предприятия. Причем *до вложения собственных средств в модернизацию и развитие производства новый собственник не имеет права перепродавать приобретенный им пакет акций.* Это сделано для того, чтобы отсечь спекулянтов от приобретения акций, у которых одна цель: купить предприятие как можно дешевле и в ближайшее время, а то и сразу, продать как можно дороже наиболее ценное оборудование и заводские площади. Такая практика до сих пор продолжает существовать в России. Условия же белорусского инвестирования направлены на привлечение эффективных инвесторов, на длительный срок функционирования предприятия.

Белорусский государственный сектор представлен, *во-первых*, унитарными предприятиями, доминирующими в ключевых секторах экономики. К ним относятся: энергетика, транспортные коммуникации, нефтеперерабатывающий комплекс, оборонные предприятия, гиганты тракторо- и автомобилестроения. В них доля государства доходит до 80%. *Во-вторых*, государственный сектор состоит также из ОАО, например, ОАО «Горизонт». В государственном секторе, понятно, проводится курс, направленный на обеспечение устойчивого экономического роста, сохранения социальной сферы предприятий.

В условиях современной экономики, как об этом свидетельствует практика самых развитых стран, государственный и негосударственный сектора сочетаются в соотношении, приближающемся к 1:1. К началу XXI в. в странах Западной Европы оно характеризовалось следующими соотношениями государственного и негосударственного секторов: Германия — 46 и 54%; Франция — 47 и 53; Бельгия — 50,2 и 49,8; Австрия — 47 и 53; Швеция: 60 и 40 [42, 29].

В Беларуси *приватизация государственных предприятий* началась в 1991 году. В результате разгосударствления и приватизации в Беларуси существенно

Репозиторий БГУ

вырос негосударственный сектор экономики. При этом, естественно, возросла и доля населения, занятого на негосударственных предприятиях.

Вместе с тем, при оценке роли общественного сектора в экономике Республике Беларусь будем учитывать ряд обстоятельств.

Во-первых, весьма значительной является доля государства в акциях смешанного государственно-частного сектора. В некоторых случаях эта доля достигает до 90% всего акционерного капитала.

Во-вторых, существенной на белорусских предприятиях также является доля трудовых коллективов.

В-третьих, намного больше половины ВВП создают так называемые валообразующие предприятия, которые либо полностью находятся в государственной собственности, либо государству принадлежат контрольные пакеты акций. Деятельность работников именно этих предприятий является основным источником иностранной валюты.

В Беларуси приватизация не стала *самоцелью*, как это было, например, в России, на Украине, да и в ряде других стран, а рассматривается в качестве средства привлечения стратегического инвестора и повышения эффективности производства. Государство у нас стремится к тому, чтобы частные предприятия развивались не за счет государственного сектора и в соответствии с национальными экономическими интересами. Так, если в 1991–1994 гг. в Беларуси проходила хаотичная приватизация, процветали фирмы-однодневки, искусственно создавались и банкротились банки, то с избранием Президентом страны Г.А. Лукашенко приватизация была поставлена под жесткий контроль. Государство у нас стремится к тому, чтобы частные предприятия развивались не за счет государственного сектора и в соответствии с национальными экономическими интересами.

Основной способ приватизации государственных предприятий — это преобразование их в открытые акционерные общества с последующей продажей принадлежащих государству акций. Небольшие коммунальные предприятия, как правило, продаются на конкурсной основе или на аукционе.

В первую очередь осуществляется реформирование неэффективно работающих, убыточных организаций, при этом преобразованию предшествует комплекс подготовительных работ по их финансовому оздоровлению. При этом, заметим, что при продаже государственного пакета акций в Беларуси с инвестором заключается договор. В нем указываются: сумма сделки и задачи, которые инвестор должен решить: средства, которые инвестор должен вложить в развитие предприятия, социальные вопросы, сохранение рабочих мест и др. Далее государство отслеживает выполнение инвестором договорных обязательств. Кроме того, инвестор не может перепродать эти акции до выполнения условий договора. Если он их не выполняет, то государство в судебном порядке может вернуть себе акции.

13.4.2. Ведущий экономический субъект: труд или бизнес?

Ведущим социально-экономическим субъектом в Беларуси является народ, ядро которого составляет совокупный работник, трудящиеся.

Репозиторий БГУ

В статье 13 Конституции Республики Беларусь, в частности, говорится о том, что «государство гарантирует трудящимся право принимать участие в управлении предприятиями, организациями и учреждениями с целью повышения эффективности их работы и улучшения социально-экономического уровня жизни» [10].

В статье 14 сказано о том, что «отношения в социально-трудовой сфере между органами государственного управления, объединениям предпринимателей и профессиональными союзам осуществляются на принципах социального партнерства и взаимодействия сторон».

Статья 41 гарантирует гражданам республики Беларусь право на труд как наиболее достойный способ самоутверждения человека и создает условия для полной занятости. Однако, к слову скажем, что этой статье противоречит положение из раздела «экономическая безопасность» Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011—2015 годы, где одно из направлений реализации экономической безопасности определяется как «сохранение социально приемлемой величины безработицы». Кто и как, интересно, должен определять уровень социально приемлемой безработицы? В Конституции СССР, к примеру, в статье 60 было сказано: «Обязанность и дело чести каждого способного к труду гражданина СССР — добросовестный труд в избранной им области общественно полезной деятельности, соблюдение трудовой дисциплины. Уклонение от общественно полезного труда несовместимо с принципами социалистического общества» [9].

Американские исследователи в области менеджмента Дж. Грейсон К. О` Делл пришли к выводу о том, что «гарантированная занятость, предоставляемая многим японским рабочим и служащим, стала одним из краеугольных камней успеха японских компаний в достижении высоко уровня производительности и качества, обеспечила лояльность работников по отношению к своей компании, стимулировала повышение квалификации через систему горизонтальных перемещений» [5, 169].

Развитие трудящихся, их человеческого потенциала, является важнейшим приоритетом Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011—2015 годы. Предполагается «создание материальной базы и системы стимулирования творческого развития работника и его высокопроизводительного труда».

13.4.3. Конкуренция или сотрудничество?

В либеральной капиталистической модели национальной экономики отношения между хозяйствующими субъектами выступают как отношения конкуренции. Конкуренция пронизывает все ступени развития товарного хозяйства, начиная с простого товарного хозяйства, однако наибольшего обострения они достигают в условиях капиталистического товарного хозяйства, когда целью капиталиста становится получение прибыли. ***Конкуренция*** в условиях доминирующего капиталистического хозяйства — это соперничества между экономическими субъектами ради лучших условий производства, реализации и покупки продукции с целью получения экономической выгоды, в первую очередь прибыли. Конкуренция, по сво-

Репозиторий ВГУ

ей сути, — это война между всеми хозяйствующими субъектами, и неважно, как она при этом называется: совершенная или несовершенная, добросовестная или недобросовестная. Поэтому не стоит преувеличивать ее достоинства.

В социализированной капиталистической модели национальной экономики отношения конкуренции дополняются отношениями социального партнерства и солидарности. Тем самым отношения конкуренции и их эффективность ставятся под сомнение, определенным образом ограничиваются.

В Беларуси, *с одной стороны*, роль конкуренции довольно часто преувеличивается. Между тем надо видеть границы эффективности такого рода конкурентных отношений. Дж. Грейсон и К О`Делл по этому поводу, в частности, о том, что «жестокая конкуренция становится похожей на пьяную драку в баре. Это безжалостная гонка с выбыванием, война на уничтожение.

Кооперация и конкуренция существуют в Японии бок обок и не рассматриваются как нечто друг с другом несовместимое. Японцы считают, что можно одновременно конкурировать и сотрудничать («и — и»), американцы — что конкуренция и кооперация являются несовместимыми («или — или»)» [5, 287]. Японская и китайская системы предполагают не столкновение, а согласие, сотрудничество, выработку удовлетворяющего все стороны решения, а поэтому более эффективны по сравнению с американскими.

С другой стороны, в качество одного из приоритетов в Программе на 2011-2015 годы выделяется полноценное партнерство между государством, государственными и частными предприятиями. Предполагается совершенствование делового климата для всех субъектов хозяйствования — государственных и частных, отечественных и иностранных. В конечном счете, государство стремится создать безбарьерную деловую среду. Тем самым белорусское Правительство предпринимает попытку объединить усилия бизнеса и государства в один механизм с целью повышения благосостояния населения Беларуси.

Кроме того, в статье 3 Конституции Беларуси сказано: «Единственным источником государственной власти и носителем суверенитета в Республике Беларусь является народ. Народ осуществляет свою власть непосредственно, через представительные и иные органы в формах и пределах, определенных Конституцией». В Беларуси, в частности, одной из форм народовластия являются Всебелорусские народные собрания. Они значительно усиливают влияние общества на процессы управления страной, так как граждане получают не только возможность перспективную программу социально-экономического развития страны, но и определяют приоритеты и задачи.

13.4.4. Государственное управление или рыночное самоуправление?

В Беларуси создана система управления экономикой, а на смену либерализации цен пришло их государственное регулирование, дополненное жесткой бюджетно-финансовой политикой. Во второй половине 90-х гг. в Беларуси была создана вертикаль государственной власти, способная реально управлять социально-экономическими процессами в интересах всего народа. В настоящее время, например, выполняется «Национальная стратегия устойчивого развития

Репозиторий ВГУ

до 2020 года» [7]. На Всебелорусских народных собраниях обсуждаются и утверждаются проекты основных положений программ социально-экономического развития Республики Беларусь на пятилетние периоды. Такая практика полностью соответствует Закону Республики Беларусь «О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития Республики Беларусь». В соответствии с «Основными направлениями социально-экономического развития Республики Беларусь» регулярно разрабатываются прогнозы социально-экономического развития на текущий год.

В настоящее время реализуются Основные положения Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016-2020 годы.

Вместе с тем, заметим, что большая часть белорусских и российских экономистов сводят роль государства только к регулированию, как на уровне микроэкономики, так и — макроэкономики. В белорусском типичном вузовском учебнике по экономической теории для студентов экономических специальностей в главе 15 рассматривается механизм микроэкономического регулирования, в следующей за ней главе 16 речь идет о государственном регулировании рыночной экономики, но перед этим сформулирован вопрос о целях развития национальной экономики и планировании [44, с. 20]. При этом не принимается во внимание то обстоятельство, что категории «управление» и «регулирование» с логической точки зрения являются подчиненными. Причем в нашем случае объем категории «регулирование» полностью входит в объем категории «управление», но не исчерпывает ее. По мнению российского экономиста, специалиста в области управления экономикой Б. Райзберга, категория «управление» носит более общий характер, нежели категория «регулирование», и включает объем содержания последней в качестве составной части [34, 29]. И это понятно. *Под государственным регулированием экономики подразумевается воздействие государства на деятельность хозяйствующих субъектов и рыночную конъюнктуру в целях обеспечения нормальных условий функционирования рыночного механизма.* Понятие «регулирование» происходит от лат. regular – устраивать, приводить систему в порядок. Это означает, что государство время от времени должно приводить рыночную систему в порядок, в противном случае она перестанет существовать. *Государственное же управлением предполагает сознательное воздействие государства на экономические процессы посредством целостной совокупности средств и методов для достижения определенных целей.*

Неверно также всю экономику сводить только к рыночной экономике. Современная экономика состоит из двух секторов: в ней рыночная экономика естественно дополняется нерыночным сектором, а хозяйствующими субъектами могут быть как рыночные, так и нерыночные организации.

Коммерческими считаются организации, основной целью которых является извлечение прибыли и ее распределение между участниками. Они могут создаваться в форме хозяйственных товариществ и обществ, производственных кооперативов, унитарных предприятий и крестьянских (фермерских) хозяйств.

Некоммерческими являются бесприбыльные организации. Они могут иметь форму потребительских кооперативов, общественных или религиозных

Репозиторий ВГУ

организаций (объединений), финансируемых собственниками учреждений, благотворительных и иных фондов. Некоммерческие организации создаются для достижения социальных, природоохранных, благотворительных, культурных, образовательных, научных и управленческих целей, охраны здоровья граждан, развития физической культуры и спорта, удовлетворения духовных граждан.

К нерыночной экономике относится также производство продукции и работ в домашних хозяйствах для внутреннего потребления, что составляет, по некоторым расчетам, 1/3 продукции, произведенной для национального рынка. К этому надо прибавить, по меньшей мере, 1/3 правительственных расходов, которые также не связаны с рыночной деятельностью [42, 8]. Часть продукции и коммерческие предприятия тоже производят для самих себя. Из сказанного становится ясно, что нерыночным способом производится и потребляется более половины всего национального продукта.

13.4.5. Социальная политика: сильная или слабая?

Успехи в экономике позволили нашему государству проводить и ***сильную социальную политику***. В Беларуси реализуется Национальная стратегия устойчивого развития Республики Беларусь до 2020 г., где стратегическая цель устойчивого развития определяется как *динамичный рост уровня благосостояния, обогащение культуры, повышение нравственности народа на основе интеллектуально-инновационного развития экономической, социальной и духовной сфер, сохранения окружающей среды для нынешних и будущих поколений.*

Главная цель социально-экономического развития Республики Беларусь на 2006-2010 годы определялась как *дальнейшее повышение уровня и качества жизни населения, всестороннее гармоничное развитие человека на основе повышения конкурентоспособности экономики, создания государства, удобного для людей.* Курс белорусского Правительства на повышение благосостояния и улучшение условий жизни населения сохраняется и в текущем пятилетии. Назовем основные направления социальной политики.

Ядром социальной политики в Беларуси является развитие человеческого потенциала, и это совершенно справедливо, поскольку это фактор № 1 экономического роста. По исследованиям Мирового банка по 192 странам, 64% всего прироста ВВП определяется приростом человеческого потенциала, в первую очередь образования, 20% — приростом вовлекаемых в производство ресурсов, 16% — зависит от затрат на приобретение инвестиционных товаров [1, 67]. Именно поэтому основной целью социальной политики в текущей пятилетке и в стратегической перспективе является повышение уровня и качества жизни населения и создание условий для развития человеческого потенциала на основе повышения эффективности функционирования систем здравоохранения, образования, культуры и других видов деятельности, относящихся к сфере услуг.

Основными направлениями реализации социальной политики являются: демографическая политика; политика занятости; доходы населения; здравоохранение; образование; культура; физическая культура, спорт и туризм; обеспечение населения жильем и услугами жилищно-коммунального хозяйства; молодежная политика.

Репозиторий ВГУ

Теперь зададимся вопросам: много это или мало 0,7% безработицы в Беларуси? Если открыть любой западный, да и наш белорусский, учебник по экономической теории, то естественной там считается безработица в 5-6%. Их авторы даже не задают себе вопрос: является ли такая безработица естественной для конкретно-исторических и культурных условий нашей страны, например. Очевидно, что нет! Вряд ли безработица может быть естественной, если без работы остается, хотя бы один человек, который может и хочет работать, но не имеет рабочего места. Поэтому, кстати, недостаточно обоснованным является в Программе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011-2015 годы пункт из раздела «экономическая безопасность», где в сфере социальной безопасности одна из задач определяется как «сохранение социально приемлемой величины безработицы» [27]. Что это такое, интересно, социально приемлемая величина безработицы? И кто будет определять ее величину? Эта формулировка противоречит и статье 41 из Конституции Республики Беларусь, где говорится о том, что «государство создает условия для полной занятости».

Интегральным показателем результативности социальной политики Правительства в стране является Индекс развития человеческого потенциала. Этот показатель иногда используют в качестве синонима таких понятий, как «качество жизни» или «уровень жизни».

При оценке социально-экономического развития Республики Беларусь будем учитывать две противоположных по своему воздействию на экономику и социальную жизнь страны группы факторов: стимулирующие и тормозящие. Использование в экономической политике первой группы факторов группа факторов ускоряет социально-экономическое развитие страны. Вторая же группа факторов, наоборот, замедляет экономический и социальный прогресс общества.

13.4.6. Ускоряющие факторы социально-экономического развития

Первым стимулирующим фактором белорусской модели является экономическая интеграция Беларуси с Россией. Импульс к интеграции двух стран и народов дал Договор об образовании Сообщества Беларуси и России, который был подписан руководителями двух стран 2 апреля 1996 г. 2 апреля 1997г. был принят Договор об образовании Союза Беларуси и России. И 8 декабря 1999 года президенты России и Беларуси подписали два исторических документа: Договор о создании Союзного государства и Программу действий Российской Федерации и Республики Беларусь по реализации положений Договора о создании Союзного государства.

За период со дня 2 апреля 1996 г. и по настоящее время у белорусско-российской интеграции немало достижений. *Во-первых,* самым значительным внешним проявлением интеграции двух стран является рост товарооборота. Если в 1999 году товарооборот Беларуси с Россией составлял лишь 6,8 млрд. долл., то по итогам 2014 года он составил 37,6 млрд. долл.

Номенклатура экспортной продукции Беларуси разнообразна и насчитывает около 100 наименований. К числу важнейших экспортных товаров республики относятся калийные и азотные удобрения, нефтепродукты, прокат стали, грузовые автомобили, тракторы, химические волокна и нити, шины, металло-

Репозиторий ВГУ

корд, капролактам, мебель, холодильники и морозильники, телевизоры, древесина и изделия из нее, одежда, обувь, молочная и мясная продукция, сахар.

Импорт представлен, в основном, энергоресурсами (нефть, нефтепродукты, природный и сжиженный газы, электроэнергия) и сырьем, материалами, комплектующими (металлы и изделия из них; сырье для химических производств; части машин, оборудования и транспортных средств). Импорт энергетическими сырьевыми товарами — основной источник отрицательного сальдо торгового баланса Беларуси, который за 2014 год составил 6, 939 млрд. долл.

Во-вторых, у Беларуси с Россией достигнута глубокая интеграция в ряде смежных и родственных отраслей народного хозяйства. В настоящее время, например, машиностроительный комплекс Беларуси, интегрирован с аналогичным российским комплексом — на 85%, сельскохозяйственный — на 65, строительный — на 80. Или приведем такой пример: около 8 тыс. белорусских и российских предприятий, на которых занято более 6 млн. человек, связаны между собой поставками продукции. Так, один из крупнейших в Европе производителей большегрузных автомобилей, автопоездов и другой автомобильной техники минский автомобильный завод (РУП «МАЗ») около половины стоимости комплектующих получает из России. Продукция же РУП «МАЗ» в основном реализуется в России (более 60%), потребности же самой Беларуси в названной продукции оцениваются в 20%. Белорусский автомобильный завод (РУП «БелАЗ»), который входит в число семи ведущих мировых концернов по производству карьерной техники, более 70% всей продукции отгружает в Российскую Федерацию для горнодобывающих предприятий.

В-третьих, в процессе интеграции экономик двух стран широко используется программно-целевой метод. Так, в последние годы разработаны и реализуются на практике около 50 производственных программ. В рамках союзной программы «Разработка и освоение в серийном производстве семейства высокопроизводительных вычислительных систем с параллельной структурой (суперкомпьютеров) и создание прикладных программно-аппаратных комплексов на их основе» российскими и белорусскими специалистами создан уникальный суперкомпьютер «СКИФ К-1000» производительностью до 2 трлн. операций в секунду. Он входит в число 100 наиболее мощных компьютеров в мире.

В-четвертых, Беларусь осуществляет внешнеторговые отношения с 80 из 89 регионов Российской Федерации. На региональном уровне было заключено более 170 договоров, соглашений и протоколов о торгово-экономическом, научно-техническом и культурном сотрудничестве с правительствами и администрациями республик, краев, областей, городов и автономных округов.

В-пятых, у наших стран уже есть единая унифицированная правовая основа. Многие положения договоров 1996-1999 гг. реализованы или находятся в стадии унификации, например, налогообложение и таможенное законодательство. У граждан России и Беларуси равные права на получение образования, пенсионное обеспечение, свободное перемещение, трудоустройство и условия труда, страхование от несчастных случаев на производстве, ведение бизнеса и приобретение собственности. В настоящее время гражданам наших стран бесплатно оказывается

Репозиторий БГУ

скорая и неотложная медицинская помощь, все виды помощи Героям Советского Союза, кавалерам орденов Славы трех степеней, Героям России и Беларуси, а также диагностика и лечение социально опасных заболеваний в соответствии с утвержденным перечнем. В феврале 2006 г. на заседании Высшего Государственного Совета президенты двух стран подписали пять соглашений: о союзной собственности; о равных правах граждан на свободу передвижения; выбор места жительства и пребывание на территории России и Беларуси; на получение медицинской помощи; на социальное обеспечение и налогообложение.

В-шестых, на постоянной основе идет обмен научными достижениями, активно расширяются культурные и спортивные связи. Ежегодно только из союзного бюджета финансируются 15-20 совместных мероприятий в социальной сфере, в т.ч. такое широко известное мероприятие как «Славянский базар» в белорусской культурной столице в г. Витебске.

Сказанное позволяет сделать вывод о том, что экономики Беларуси и России органично дополняют друг друга, достаточно глубоко интегрированы и, следовательно, существует объективная необходимость в создании Союзного государства с целью придания интеграции дополнительного импульса.

Вторым стимулирующим фактором белорусской экономической модели является выгодное географическое положение Республики Беларусь. Второе место среди торговых партнеров после России, например, занимают страны Европейского Союза. Наиболее развитые торгово-экономические связи у Беларуси с Германией, Великобританией, Польшей, Нидерландами, Литвой, Латвией и др.

Динамично развиваются торговые отношения с Украиной. После Российской Федерации это второй ключевой партнер среди стран СНГ.

Стоит обратить внимание на то, что основной статьей экспорта услуг Беларуси являются автомобильные, железнодорожные, воздушные и услуги трубопроводов. На них приходится около 7% экспорта услуг. Выделим также и экспорт туристических услуг, услуг связи, компьютерные и информационные услуги. На долю ЕС приходится около половины экспорта услуг, еще 25% приходится на Российскую Федерацию.

В настоящее время в практическую плоскость переходит реализация такого стратегического проекта XXI века — строительства транспортного коридора из Западной Европы через Беларусь и Россию в Юго-Восточную Азию. Этот проект может стать важнейшим для развития Союзного государства. Сегодня, например, ежегодный товарооборот между Европой и Азией составляет более 1500 млрд. долл. Объем грузопотока только между Европой и странами Юго-Восточной Азии — более 1250 млрд. долл. При этом транспортируются миллиарды тонн грузов. Они идут преимущественно морским путем через Индийский океан, Суэцкий канал и Средиземное море. Однако, *во-первых*, ограничена пропускная способность Суэцкого канала, *а во-вторых*, путь из Азии в Европу в пять с лишним раз быстрее и дешевле. Строительство современного транспортного коридора предполагает и создание соответствующей инфраструктуры (заправочных станций, автомастерских, гостиниц и т.д.). Беларусь,

Репозиторий БГУ

естественно, заинтересована в таком проекте и станет активным участником его реализации.

13.4.7. Сдерживающие факторы социально-экономического развития

Первым таким фактором была и есть катастрофа на Чернобыльской АЭС, которая произошла на Украине более 20 лет назад. Беларусь стала без вины виноватой, поскольку на территории нашей страны оказалось 2/3 всех выброшенных из реактора ЧАЭС радионуклидов. От последствий катастрофы пострадал, по самым скромным подсчетам, каждый пятый житель Беларуси. Зоной радиоактивного загрязнения стало 23% территории республики, 22% лесного фонда. Из сельскохозяйственного оборота было выведено более 2,6 тыс. кв. км лучших сельскохозяйственных угодий. Загрязненными оказались 27 городов и свыше 3600 населенных пунктов с числом жителей более 2 млн. человек. В зоне загрязнения находятся более 300 промышленных предприятий. В целом, по данным специалистов, нанесенный нашей республике ущерб оценивается в 235 млрд. долл.

Вторым таким фактором являются менее благоприятные природно-климатические условия для ведения сельского хозяйства и проживания населения, по сравнению со странами Европы и США, не говоря уже о государствах Латинской Америки. В чем это конкретно выражается?

Во-первых, у нас ниже уровень естественного плодородия земли. Биологическая продуктивность почв, или теоретически достижимое количество биомассы с одного га, в Беларуси в 2 раза меньше, чем в странах Западной Европы и в 5 раз меньше, чем в США. Это значит, что на производство равного количества продукции наша страна вынуждена тратить намного больше ресурсов.

Во-вторых, в названных регионах мира продолжительнее и вегетативный период. Сезон сельскохозяйственных работ у нас продолжается около 6 месяцев, а в названных западных регионах на половину больше.

В-третьих, среднегодовая температура у нас гораздо ниже, нежели на Западе. В Беларуси, а в России, естественно, в большей степени, действует **закон обратной связи между величиной температуры и затратами энергоносителей** на производство тепла. Это значит, что сама экономическая себестоимость жизни населения в Беларуси и в России, если так можно выразиться, в связи с их природными условиями больше, нежели в других странах. США, например, тратят 50 кВт/ч на отопление 1 кв. метра в год, а у нас — в несколько раз меньше.

Ежегодно на поддержку села в Беларуси затрачивается около миллиарда долларов, а в настоящее время выполнена программа возрождения и развития села на 2005— 2010 гг. На ее реализацию было затрачено около 70 трлн. руб. В результате чего достигнута полная самообеспеченность по стратегическим видам продуктов питания, а общий объем продовольственного импорта составляет менее 10%, тогда как в России он составлял более 50%.

Сельское хозяйство в Беларуси в настоящее время становится существенным источником пополнения валютных резервов.

Репозиторий ВГУ

Дальнейшее развитие получила *социальная инфраструктура села*. Создано около 1500 сельских поселений нового типа — агрогородков, в которых условия жизни населения приближены к городским.

Затраты на развитие села, конечно, немалые, но если не помочь селу сегодня, то завтра республика потеряет гораздо больше. Есть уже и первые результаты. У нас самый высокий уровень производства продукции животноводства на душу населения среди стран СНГ.

13.4.8. Республика Беларусь: между социализмом и капитализмом с человеческим лицом

Главный вопрос, на который предстоит ответить в заключении — это к какой базовой модели социально ориентированной экономики относится белорусская экономическая модель: либеральной капиталистической, социализированной капиталистической или же к социалистически ориентированной экономике?

Во-первых, *с одной стороны*, стратегическая цель устойчивого развития Республики Беларусь определена как *динамичный рост уровня благосостояния, обогащения культуры, повышения нравственности народа на основе интеллектуально-инновационного развития экономической, социальной и духовной сфер, сохранения окружающей среды для нынешних и будущих поколений***.** Такова цель социалистически ориентированной экономики. В последнем фундаментальном советском учебнике по политической экономии, изданном в 1988 году в СССР, целевая функция социалистического производства была определена как ориентация производства на повышение благосостояния и свободного всестороннего развития ассоциации трудящихся и каждого члена [29, 382].

С другой стороны, средством достижения поставленной конечной цели является формирование социально ***ориентированной рыночной экономики.*** Двигателем же рыночной экономики является предпринимательство, которое ориентируется, прежде всего, на получение прибыли, а не на повышение благосостояния всего народа.

Во-вторых, *с одной стороны*, в республике абсолютно доминирует общественный сектор экономики, в первую очередь государственный. На его долю приходится около 60% производства ВВП. Можно сказать, что локомотивами экономики в Беларуси являются крупные государственные предприятия. Надо их, конечно, трансформировать, но резать курицу, которая несет золотые яйца, передавая в частную собственность, в настоящее время вряд ли целесообразно.

С другой стороны, в последнее время стремительно развивается и частный сектор. В интересах предпринимателей в республике была введена плоская шкала подходного налога, размером в 12%. С 2015 года она составляет 13%. На Украине ставка подоходного налога, например, равна 15%, а в России — 13%. Однако она не реализует принцип солидарности, который уже осуществляется на практике в социализированных капиталистических системах, например, в Швеции, Дании, Франции и многих других. Кроме того, такие ставки не являются автоматическими регуляторами экономических циклов

Репозиторий ВГУ

***В-третьих**, с одной стороны*, ставится задача создавать механизмы государственно-частного партнерства и формировать равные партнерские отношения с бизнесом.

С другой стороны, будет поддерживаться полноценная конкурентная среда. Это означает, что отношения между всеми субъектами хозяйствования должны развиваться как конкурентные, когда выживает сильнейший, а слабым не помогают. При этом не учитывается то обстоятельство, что в современной экономике конкуренция не должна носить всеобщего характера. Помимо отношений конкуренции государство всячески должно культивировать отношения сотрудничества, взаимодействия, взаимопомощи, соревнования и кооперации. В самом деле, почему, например, конкурентными должны быть отношения между государственными предприятиями, собственником которых является государство? Предприятия из смежных отраслей, очевидно, тоже должны взаимодействовать, сотрудничать, а не конкурировать между собой. Конкурентными по своей природе являются отношения между частными предприятиями, представляющими одни и те же отрасли народного хозяйства. Конкуренция также лежит в основе отношений между белорусскими и иностранными предприятиями.

***В-четвертых**, с одной стороны*, говорится о том, что государство должно быть сильным и эффективным, что предполагает государственное управление, ядром которого являются планирование и программирование. Такая идея прослеживается в трех реализованных пятилетних программах социально-экономического развития Республики Беларусь.

С другой стороны, роль государства сужается до регулирования. В программе социально-экономического развития Республики Беларусь на текущую пятилетку термин «государственное управление» практически не встречается. Ставится задача осуществить переход от административных методов к использованию рыночных стимулов. Но одно не исключает другое. К административным методам, например, относятся: лицензирование ряда видов экономической деятельности, запреты на промышленное строительство в городской черте, стандарты и нормы выбросов вредных веществ и т.д. и т.п. Как вообще современное государство может обойтись без применения административных методов. Другое дело, что их применение не должно вступать в противоречие с экономическими методами.

В-пятых, в сфере социальной политики, с одной стороны, в 41 статье Конституции Республики Беларусь говорится о том, что государство гарантирует гражданам Республики Беларусь право на труд и создает условия для полной занятости. В настоящее время эта статья реализуется в Беларуси на практике, так как безработица в нашей стране менее 1%.

С другой стороны, в разделе «экономическая безопасность» Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011-2015 годы уже говорилось о сохранении *социально приемлемой величины безработицы*. Содержание этого термина не определяется.

Таким образом, можно сделать общий вывод о том, что белорусская экономическая модель находится в настоящее время в промежуточном состоянии: между социалистически ориентированной макроэкономической системой и социализированной капиталистической экономикой с элементами либеральной экономической системы.

Репозиторий ВГУ

ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

Экономический цикл суверенной Беларуси. Спад, оживление, подъем. Модель макроэкономики. Модель доминирующего капитализма (либерального капитализма). Модель социал-демократического капитализма (социальной рыночной экономики). Модель доминирующего с0оциализма. Белорусская экономическая модель. Экономическая интеграция Беларуси с Россией. Социальная политика.

ПРОВЕРИМ СЕБЯ

ОТВЕТИМ НА ВОПРОСЫ

1. Каковы причины спада белорусской экономики в начале 90-х годов XX-го века?
2. Какие признаки лежат в основе либеральной капиталистической модели?
3. Что отличает модель социализированного капитализма от либеральной капиталистической модели?
4. Каковы основные признаки социалистически ориентированной модели экономики?
5. Каковы основные признаки белорусской экономической модели?

ТЕСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ

1. Главными признаками либеральной капиталистической экономики являются:

а) господство частнокапиталистической собственности на средства производства и природные ресурсы;

б) планирование социально-экономического развития страны;

в) конкуренция в отношениях между предпринимателями, продавцами и покупателями;

г) правильными ответами являются ответы а) и в).

2. В Республике Беларусь ставка подоходного налога:

а) пропорциональная; б) прогрессивная;

в) регрессивная;

г) абсолютная.

3. Дифференциацию доходов населения можно сократить с помощью:

а) введения системы прогрессивного налогообложения;

б) введения системы пропорционального налогообложения;

в) уменьшения налога на добавленную стоимость;

г) увеличения налога на прибыль.

ВЕСЕЛАЯ СТРАНИЧКА

ШВЕДСКАЯ МОДЕЛЬ ДЛЯ ЭФИОПИИ

Правитель Эфиопии Негус, а это было в 30-годы прошлого века, пригласил к себе известного американского экономиста и попросил помочь наладить развалившуюся экономику страны. Экономист посоветовал использовать хорошо известный опыт Швеции. Однако Негус остроумно отклонил его предложение. Он сказал:

— Идея ваша хороша, но где я возьму столько шведов в Эфиопии?

Репозиторий БГУ

ОТВЕТЫ НА ЗАДАНИЯ

ТЕМА 1

Тестовые задания

1. Биологические — 1, 3, 9; в безопасности — 4, 8, 11; социальные — 2; в самооценке — 7, 14; в самореализации — 5, 6, 10, 12, 13.
2. Предметы труда — 1, 3, 6, 7; орудия труда — 2, 4, 5.
3. 1 — 4; 2 — 3.

Решим задачи

Решение задачи № 1:

1. Определим цену 41-го автомобиля: 8000 + 40 100 = 12000 ден. ед.;
2. Находим цену среднего автомобиля: (8000 + 12000):2 = 10000 ден. ед.;
3. Вся выручка будет равна 10000·41 = **410 тыс. ден. ед**.

Решение задачи № 2:

1. Находим величины прибыли предприятий: $Пр_1$ = 100 млн. ден. ед.; $Пр_2$ = 100 млн. ден. ед.;
2. Определяем отношение прибыли к затратам: 0,20 и **0,25. Второе.**

ТЕМА 2

Тестовые задания

1. Микроэкономика: 1, 5; макроэкономика: 2, 5, 6, 7, 9; мировая экономика: 3, 4, 5, 6, 8.
2. Нетоварная экономика: 1, 4; товарная экономика: 2, 3, 5.
3. Теневая экономика: 2, 3, 5, 6; «белая» экономика: 1, 4.
4. Капитализм: 1, 3, 5; социализм: 2, 4, 6.

ТЕМА 3

Тестовые задания

1. Монополистическая.
2. Средства производства: 1, 3, 4, 5, 7; предметы потребления: 2, 5, 6, 8.
3. Мера стоимости: 5; средство обращения: 2, 6; средство сбережения: 7; средство платежа: 1, 3, 4; мировые деньги: 8.

Решение задачи

1. Если доля «Горизонта» в объеме производства равна 0,6, то доля «Витязя» — 0,4;
2. Цену телевизора можно найти следующим образом: 0,6 400 руб. + 0,4 500 руб. = **440 руб.**

ТЕМА 4

Тестовые задания

1. б); 2. б); 3. а); 4. а); 5. б).

Решения задач

Решение задачи № 1:

1. Приравниваем правые части уравнений и находим Q* = 12 кг;
2. Далее, находим P* = 44 коп. и выручку: 12 кг ● 44 коп. **= 5 руб. 28 коп.**

Решение задачи № 2:

1. По формуле К. Маркса находим необходимое для обращения количество денег: Мн = 2 трлн. руб.;
2. Величина инфляционной массы составит **2 трлн. руб**.

Репозиторий ВГУ

Решение задачи № 3:

1. По формуле Фишера находим индекс роста объема производства: (1,5·1)/1,25 = 1,2;
2. Прирост объема производства составит**:** 120 — 100 = **20%.**

ТЕМА 5
Тестовые задания

1.а). 2. в). 3. г). 4. в).

Решим задачу

Первый бюджет дефицитный, второй — сбалансированный, а третий — профицитный.

ТЕМА 6
Тестовые задания

1. б). 2. б).

Решим задачи

Решение задачи № 1:

1. Находим величину годовой амортизации основного капитала: 1,5 + 1 + 0,5 + 1 = 4 млн. руб.;
2. Вычисляем величину стоимости основного капитала: 30 + 10 + 2 + 8 = 50 млн. руб.
3. Годовая норма амортизации основного капитала будет равна: **(4/50)100% = 8%.**

Решение задачи № 2:

Автомобиль был куплен за **7000 руб.** = 1000 руб. · 8 — 1500 руб. + 500 руб.

Решение задачи № 3:

Сначала находим величины ТР (60, 140, 240, 320, 350, 360). Затем вычисляем величины АР (60, 70, 80, 80, 70,60). Откуда ясно, что *предельным является* ***четвертый работник.***

Решение задачи № 4

Составляем следующее уравнение: 4000 руб. = Q · 8 руб. — Q · 6 руб. — 2000 руб. Откуда Q = **3000 экземпляров.**

Решение задачи № 5:

1. Находим годовые издержки фирмы: 2 АО + 4 Коб + 2 Зп = 8 млн. руб.;
2. Величина прибыли равна 10 - 8 = 2 млн. руб.;
3. Рентабельность реализованной продукции равна **(2/8)100% = 25%.**

ТЕМА 7
Тестовые задания

1. а). 2. б). 3. в).

ТЕМА 8
Тестовые задания

1. г). 2. в). 3. б).

Решим задачи

Решение задачи № 1: ВОП = 75 ден. ед.; ВВП = **40 ден. ед.**

Решение задачи № 2: ВНП по расходам рассчитываем по формуле: C + I + G + Xn = 60 + 20 + 30 + 50 — 60 = **100 млрд. руб.**

ВНП по доходам равен: 6 + 40 + 2 + 2 + 20 + 30 = **100 млрд. руб**.

Репозиторий ВГУ

ТЕМА 9
Тестовые задания

1. б). 2. б).

Решим задачу

Находим курс акции по окончании года: 100 руб. — 100 руб. · 0,2 = 80 руб.
Дивиденд с одной акции будет равен 80 руб. · 0,15 = 12 руб., а со всех — **600 руб.**

ТЕМА 10
Тестовое задание

а), б), в), д).

Решим задачу

Решение задачи № 1

По формуле денежного мультипликатора находим общее количество наличных и безналичных денег: 4/0,2 = 20 млн. руб. Затем вычисляем количество денег, созданных банками: 20 — 4 = **16 млн. руб.**

Решение задачи № 2

Совокупный комиссионный сбор равен 24 мес. · 24 тыс. руб. = 576 тыс. руб.
Плата за кредит составит 300 тыс. руб.
Ответ: Сумма возврата равна 3 млн. 276 тыс. руб.

ТЕМА 11
Тестовые задания

1. б). 2. а), в), г). 3. б).

Решим задачу:

Доходы и расходы консолидированного бюджета составляют 44 и 45,5 трлн. руб. Дефицит, следовательно, равен **1,5 трлн. руб.**

ТЕМА 12
Тестовые задания

1. в). 2. в). 3. а).

Решим задачу:

1. Сначала находим коэффициенты сравнительного преимущества: у ФРГ по персональным компьютерам (ПК) он равен 800:1000 = 0,8; у Франции по станкам (С) — 1100:1200 ≈0,9.
2. Далее сравниваем издержки стран на производство всей продукции (в млн. долл.) до специализации и после нее.

Издержки	ФРГ		Франция		Сумма издержек
	ПК	С	ПК	С	
До специализации	800	1000	1200	1100	4100
После специализации	1600	—	—	2200	3800

3. Общая экономия издержек по двум видами продукции составила **300 млн. долл.** При этом у ФРГ она была 200 млн. долл., а у Франции — 100 млн. долл.

Тема 13
Тестовые задания

1. г). 2. б). 3. а).

Репозиторий ВГУ

СЛОВАРЬ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОНЯТИЙ

А

Акция — вид ценных бумаг, свидетельствующий о внесении определенной суммы денег в капитал акционерного общества и дающий право ее владельцу на получение части прибыли — дивиденда, на участие в управлении производством и распределением остатков при ликвидации акционерного общества.

Амортизация — постепенное перенесение стоимости средств труда (основного капитала) на производимую с их помощью продукцию.

Б

Баланс внешнеторговый — соотношение между суммой экспорта и импорта товаров за определенный период времени (например, месяц, квартал, год).

Баланс платежный — соотношение сумм платежей, произведенных данной страной за границей и поступлений, полученных ею из-за границы за определенный период времени.

Банкнота — денежный знак, выпускаемый эмиссионными банками при совершении кредитных операций.

Бартер — вид торговли, при которой обмен товарами или услугами происходит непосредственно без участия денег.

Безработица — наличие трудоспособного населения, не применяющего свои интеллектуальные и физические способности в силу не зависящих от него причин.

Безработица структурная — безработица, вызванная изменениями в структуре спроса на создаваемые блага и применяемые технологии.

Безработица технологическая — безработица, вызванная внедрением новой техники и технологий.

Безработица циклическая — безработица, возникающая на таких фазах экономического цикла, как спад и депрессия.

Бюджетный дефицит — та часть суммы, на которую в данном году расходы государства превышают доходы.

Бюджетный отрезок — отрезок на плоскости, который показывает различные комбинации двух благ, которые могут быть приобретены при фиксированных величинах дохода и цен.

Бюджет прожиточного минимума — стоимостная величина прожиточного минимума, а также обязательные платежи и взносы.

В

Валовой внутренний продукт — совокупность произведенных и реализованных в стране конечной продукции и услуг за определенный период времени.

Валовой внутренний продукт номинальный — ВВП, рассчитанный в текущих ценах.

Валовой внутренний продукт реальный — дефлированный ВВП номинальный, или ВВП, рассчитанный как отношение номинального ВВП к индексу цен. Индекс цен, который используется для расчета ВВП реального, называется дефлятором.

Валовой национальный продукт — совокупность конечной продукции и услуг, произведенных и реализованных отечественными производителями как внутри страны, так и за границей.

Валовой общественный продукт (ВОП) — совокупность материальных и нематериальных благ, созданных во всех отраслях макроэкономики в стране, за определенный период времени.

Валюта — денежная единица, действующая в данной стране.

Валюта свободно конвертируемая (СКВ) — валюта, свободно обмениваемая на денежные единицы других государств. К СКВ, например, относятся американский доллар, евро, японские иены.

Вексель — ценная бумага с обязательством векселедателя уплатить определенную сумму денег в установленный срок с процентами.

Выигрыш потребителя — разница между максимальной ценой, которую потребитель готов уплатить за дополнительную единицу блага, и ее рыночной ценой.

Выручка — совокупный доход (TR), получаемый продавцами от реализации продукции. Рассчитывается как произведение цены единицы продукции (P) на ее количество (Q): **TR = P·Q**.

Репозиторий ВГУ

Г

Государственное регулирование экономики — воздействие государства на деятельность хозяйствующих субъектов и рыночную конъюнктуру с целью нормального функционирования экономики.

Государственное управление экономикой — сознательное воздействие государства на экономику посредством использования целостной совокупности средств и методов для достижения определенных целей.

Государственный бюджет — ежегодно составляемая смета доходов и расходов государства, его основной финансовый план. В Республике Беларусь выделяют республиканский бюджет и местные бюджеты. Вместе они составляют консолидированный госбюджет.

Государственный долг — сумма долгов страны другим странам, а также отечественным или иностранным физическим или юридическим лицам.

Д

Денежно-кредитная политика — совокупность мероприятий правительства в денежно-кредитной сфере с целью управления экономикой.

Денежный мультипликатор — коэффициент (1/Rr), показывающий, на сколько банки могут увеличить предложение денег при заданной норме обязательных резервов (Rr), если на депозит поступает определенная сумма денег (Mo).

Деньги — наиболее ликвидный товар, всеобщий эквивалент, выполняющий функции меры стоимости, средства обращения, сбережения и платежа.

Деньги бумажные — денежные знаки, наделенные государством принудительным курсом и выпускаемые для покрытия своих расходов.

Деньги кредитные — знаки стоимости, возникающие на основе кредита.

Депозит — денежный вклад на банковском счете. Различают чековые и бесчековые депозиты.

Депозит бесчековый — денежные средства, которые находятся на депозитах срочных или до востребования. Денежные средства на срочных депозитах не могут быть изъяты до определенного срока без потери процента.

Депозитный сертификат — ценная бумага, свидетельствующая о помещении денежных средств на хранение в финансово-кредитное учреждение на определенных условиях. На депозитный сертификат выплачивается доход в виде процента, величина которого дифференцируется в зависимости от срока вклада и его величины.

Депозит чековый — депозит, средства с которого могут быть переведены третьим лицом в виде платежей по сделкам, осуществляемым с помощью чеков или электронных денежных переводов, без предварительного уведомления. Третьим считается лицо, не являющееся ни вкладчиком, ни банком, в котором открыт счет.

Домашнее хозяйство — элементарная экономическая ячейка общества в составе одного или нескольких членов семьи, собственников ресурсов производства, стремящихся максимизировать удовлетворение потребностей.

Доход — денежные и материальные средства, которые поступают отдельному лицу, предприятию, государству в процессе распределения национального дохода.

Доход номинальный — вся сумма денежного дохода, не зависящего от налогов и уровня цен.

Доход располагаемый — номинальный доход за вычетом налогов и прочих обязательных платежей.

Доход реальный — такое количество товаров и услуг, которое можно приобрести на располагаемый доход.

Ж

Жизненный цикл продукта — период времени от начала разработки продукта до его выхода из сферы потребления, т.е. до исчезновения спроса на него.

З

Закон взаимодействия спроса и предложения, регулятор рыночных цен — при повышении спроса над предложением они становятся выше, а в противоположной ситуации — ниже.

Репозиторий ВГУ

Закон денежного обращения — согласно закону количество денег в обращении прямо пропорционально абсолютному уровню цен и реальному объему производства и обратно пропорционально скорости обращения денег. Описывается следующей формулой К. Маркса: **M = (P·Q — Вп — Кр + Пл) / V**, где М — количество денег в обращении; Q — реальный объем производства; Кр — сумма цен товаров, проданных в кредит; Вп — сумма взаимопогашающихся платежей; Пл — сумма цен товаров, по которым наступил срок платежей; V — скорость обращения денег.

Закон обмена эквивалентов — товар обменивается на другой товар или на определенное количество денег тогда, когда они являются эквивалентами по стоимости, но отличаются по потребительной стоимости.

Закон переменной производительности факторов производства — состоит в том, что по мере увеличения фактора производства его производительность вначале повышается, достигает максимума, а затем уменьшается.

Закон предложения — экономический закон, устанавливающий зависимость между величиной цены на товар и количеством товара, которое продавцы готовы продать. В общем случае, чем выше цена, тем больше товара готов продать продавец.

Закон спроса — экономический закон, устанавливающий зависимость между величиной цены на товар и количеством товара, которое покупатели готовы купить. В общем случае, чем выше цена товара, тем меньше этого товара покупатель готов купить.

Занятость — деятельность граждан, не противоречащая законам страны и направленная на получение дохода.

Занятость полная — такой уровень занятости, при котором количество вакантных мест равно количеству граждан, нуждающихся в работе, т.е. спрос на рабочую силу равен ее предложению.

Занятость рациональная — занятость, при которой достигается оптимальное распределение и использование трудовых ресурсов с целью расширенного воспроизводства работника, гармоничного развития человека.

Занятость эффективная — такая занятость, при которой распределение и использование трудовых ресурсов позволяет получить максимально возможный доход, наибольший прирост материальных благ и услуг.

Заработная плата — сумма денежных средств, компенсирующих затраты рабочей силы работника и обеспечивающих удовлетворение личных потребностей работника и членов его семьи; цена рабочей силы.

Заработная плата минимальная — заработная плата, обеспечивающая прожиточный минимум работнику.

Заработная плата номинальная — начисленная работнику величина заработной платы.

Заработная плата реальная — совокупность товаров и услуг, которую работник может приобрести на номинальную заработную плату при данном уровне цен, и после уплаты налогов и других обязательных отчислений.

Затраты — средства, вложенные в дело. Различают прямые затраты — те, которые непосредственно связаны с производством и сбытом товара или услуги, и косвенные — те, которые необходимы для обеспечения процесса производства товаров и услуг.

И

Издержки — совокупные затраты фирмы по использованию ограниченных ресурсов на производство и реализацию продукции.

Издержки бухгалтерские — издержки, связанные с прямыми денежными платежами поставщикам факторов производства, т.е. фактические затраты фирмы.

Издержки внутренние — издержки, связанные с использованием ресурсов, принадлежащих предпринимателю, например, оборудования, транспортных средств.

Издержки индивидуальные — издержки фирмы. Они включают стоимость израсходованных материалов, износа основного капитала и величины заработной платы с отчислениями на социальное страхование.

Репозиторий ВГУ

Издержки общества — совокупная стоимость всех факторов производства, затраченных на производство и реализацию продукции.

Издержки общие — сумма постоянных и переменных издержек.

Издержки отраслевые — затраты факторов производства на единицу продукции, складывающиеся в среднем по отрасли.

Издержки переменные — издержки, величина которых изменяется в зависимости от величины объема продукции, например, с увеличением количества производимых костюмов соответственно растут и издержки по приобретению ткани.

Издержки постоянные — издержки, величина которых не изменяется в зависимости от величины объема производства, например, расходы на содержание производственных зданий, машин, оборудования.

Издержки средние общие — общие издержки производства на единицу продукции, С увеличением объема производства они снижаются, достигают точки минимума и затем начинают повышаться.

Издержки средние переменные — переменные издержки в расчете на единицу продукции. С увеличением объема производства они снижаются, достигают точки минимума и затем начинают повышаться.

Издержки средние постоянные — постоянные издержки в расчете на единицу продукции. Они уменьшаются по мере увеличения объема производства.

Износ основного капитала — уменьшение стоимости основного капитала в связи с его физическим и моральным износом.

Инвестиции — долгосрочные вложения капитала с целью получения доходов или наращивания капитала. Различают реальные инвестиции (вложения капитала в промышленность, сельское хозяйство, строительство и др.) и финансовые (покупка ценных бумаг).

Индексация доходов — автоматическая корректировка номинальных доходов в связи с изменением индекса цен в соответствии с ранее утвержденной методикой.

Индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП) — интегральный показатель, используемый для оценки качества жизни населения. Он рассчитывается на основе трех показателей: средней продолжительности жизни населения, уровня образования и реального дохода на душу населения.

Интенсивный экономический рост — увеличение продукта макроэкономики и повышение его качества за счет повышения эффективности использования и привлечения более совершенных факторов производства.

Инфляция — рост цен, обусловленный избыточной денежной массой в обращении; снижение покупательной способности денег, вызванное избытком денег в обращении и проявляющееся главным образом в росте цен на множество товаров и услуг.

К

Капитал — средства, используемые для извлечения дохода.

Капитал оборотный — часть производительного капитала (затраты на сырье, материалы, рабочую силу), которая переносит свою стоимость на вновь создаваемый продукт полностью и возвращается к производителю в денежной форме в конце каждого кругооборота.

Капитал основной — основные производственные фонды — совокупность средств труда, функционирующих в сфере производства в неизменной натуральной форме в течение длительного времени и переносящих свою стоимость на вновь создаваемый продукт по частям по мере снашивания за ряд кругооборотов.

Капитал производительный — произведенные человеком средства производства, используемые с целью производства продукции, например, станки.

Капитал ссудный — денежный капитал, предоставляемый в ссуду на условиях возвратности за плату в виде процента.

Капитал человеческий — мера, воплощенной в человеке способности приносить доход. Он включает врожденные способности и талант, а также образование и приобретенную квалификацию.

Карта кривых безразличия — карта безразличия — все множество кривых безразличия в пространстве двух благ.

Репозиторий ВГУ

Квота — стоимость или количественное ограничение импорта или экспорта, вводимое на определенный период времени по отдельным товарам, услугам, странам, группам стран.

Конечная продукция — продукция, предназначенная для конечного использования, для потребления внутри страны, для правительственных закупок, инвестиций и экспорта.

Конкуренция — соперничество между производителями, продавцами и покупателями за лучшие условия производства, реализации и приобретения ресурсов и результатов производства с целью достижения экономической выгоды. Различают совершенную и несовершенную формы конкуренции.

Конкуренция несовершенная, если на рынке доминируют, либо продавцы, либо покупатели. На рынке монополии, например, один продавец.

Конкуренция совершенная, если на рынке множество продавцов предлагают множеству покупателей однородную продукцию, и никто не доминирует.

Кредит — система экономических отношений по поводу формирования, распределения и использования временно свободных средств. Основными принципами предоставления кредита являются платность, возвратность, срочность, целевой характер и материальная обеспеченность.

Кредитная карточка — именной платежно-расчетный документ, с помощью которого осуществляется заимствование денег или оплата приобретаемых товаров и услуг.

Кредитная система — совокупность кредитно-финансовых учреждений, выполняющих функции по аккумуляции и распределению денежных средств. К ним относятся, например, Национальный банк, коммерческие банки и др. кредитно-финансовые учреждения.

Кривая безразличия — линия, отражающая различные наборы двух благ с одинаковой для потребителя полезностью.

Кривая Лоренца — кривая, иллюстрирующая фактическое распределение дохода и использующаяся для сравнения степени неравенства между различными группами населения или странами.

Курс акции — цена, по которой продается акция на фондовом рынке.

Л

Лизинг — способ финансирования инвестиций, основанный на контракте о передаче объектов собственности, например, оборудования, транспортных средств, в долгосрочную аренду. Право собственности при этом сохраняется за арендодателем.

Ликвидность — легкость, с которой сбережения и другие средства могут быть превращены в наличные деньги

М

Макроэкономика — раздел экономической теории, наука об отношениях между домашними хозяйствами, фирмами и государством по поводу производства, распределения, обмена и потребления продукции с целью удовлетворения потребностей населения страны.

Мультипликатор инвестиций — умножающий коэффициент, показывающий отдачу инвестиций, измеренную, например, в приросте ВВП. Рассчитывается по формуле **MI = 1/MPS.**

Маркетинг — система организации и управления деятельностью фирмы, ориентированная на рынок, удовлетворение платежеспособных потребностей и запросов потребителей.

Менеджмент — совокупность принципов, методов и других средств управления фирмой с целью повышения эффективности производства и увеличения прибыли.

Микроэкономика — раздел экономической теории, в котором исследуется поведение таких субъектов хозяйствования, как домашние хозяйства, предприятия и фирмы. Главная задача микроэкономики — определение законов и правил рационального поведения ее субъектов.

Монополистическая конкуренция — рынок, на котором большое количество фирм продают похожие, но не идентичные товары, например, разновидности зубной пасты, стирального порошка, кофе.

Монополия — рынок, на котором действует только один продавец.

Н

Налоги — обязательные платежи физических и юридических лиц в доход государства.

Налоги косвенные — налоги, которые фактически оплачиваются покупателем и включаются в цену товара или услуги, увеличивая ее.

Репозиторий ВГУ

Налоги прямые — налоги на доходы физических и юридических лиц или на объекты их имущества.

Национальное богатство — совокупность всех благ, созданных и накопленных обществом за все время его производственной деятельности. Включает природные богатства, материальные и духовные ценности.

Национальный доход — ВВП за вычетом амортизационных отчислений и косвенных налогов, или вся новая стоимость, созданная работниками за определенный период времени.

О

Облигация — ценная бумага, свидетельствующая о внесении их владельцем денежных средств в капитал фирмы и дающая право на получение дохода по фиксированной процентной ставке.

Оборотные средства — совокупность оборотных фондов и фондов обращения фирмы, выраженных в денежной форме. К оборотным средствам относятся: производственные запасы, незавершенное производство, готовая продукция, денежные средства.

Олигополия — рынок, на котором господствующее положение занимают несколько крупных фирм.

Орудия труда — ресурсы, с помощью которых человек воздействует в процессе производства на предметы труда. К ним, например, относятся станок, молоток, оборудование.

П

Планирование — деятельность по разработке, утверждению, доведению планов до исполнителей и по контролю за их реализацией.

Полезность блага — способность блага удовлетворять потребность потребителя в процессе потребления

Политическая экономия — наука о государственном управлении экономикой.

«Потребительская корзина» — определенный стандарт, с которым сравнивается реальное потребление граждан. Она включает научно обоснованный и сбалансированный набор товаров и услуг, удовлетворяющих функциональные потребности человека исходя из конкретных условий страны.

Потребление — объем материальных благ и услуг, приобретенных в потребление населением в течение определенного времени, например, года. Различают индивидуальное и совместное потребление

Пошлина таможенная — пошлина, взимаемая государством с товаров, ввозимых в страну или вывозимых из страны, по ставкам таможенного тарифа. Все суммы поступлений зачисляются в государственный бюджет.

Правило оптимизации количества работников фирмы состоит в том, что оптимальным для фирмы является такое количество работников, при котором достигается равенство AP = MP.

Правило оптимизации полезности наборов разнородных благ состоит в том, что у рационального потребителя предельные полезности последних единиц наборов потребляемых разнородных благ должны быть равны между собой.

Правило оптимизации объема производства продукции фирмы состоит в том, что оптимум объема производства продукции фирмы достигается тогда, если средние общие издержки равны предельным, т.е. ATC = MC.

Правило Энгеля — с ростом доходов семьи уменьшается удельный вес расходов на питание, доля расходов на одежду, жилищно-коммунальные услуги практически не меняется, а доля расходов на удовлетворение культурных и иных нематериальных потребностей растет.

Предельная склонность к потреблению — доля прироста потребления в приросте располагаемого дохода (MPC = ΔC/ΔРД).

Предельная склонность к сбережению — доля прироста сбережения в приросте располагаемого дохода (MPS = ΔS/ΔРД).

Предложение — материальная и нематериальная продукция, предназначенная для продажи.

Предложение индивидуальное — предлагаемое отдельным продавцом предложение продукции на рынке.

Репозиторий ВГУ

Предложение рыночное — предложение продукции всеми продавцами на определенном рынке.

Предложения величина — такое количество товара, которое могут и хотят продать продавцы на рынке по определенной цене.

Предложения цена — минимальная цена, по которой продавцы согласны продавать определенное количество товара.

Предложения эластичность — реакция предложения на изменение какого-либо фактора, например, цены.

Предметы труда — ресурсы, на которые работник воздействует с помощью орудий труда и преобразует их в необходимую продукцию. Предметами труда, например, являются металл, шерсть, нефть.

Преимущества во внешней торговле абсолютные — состоят в том, что из двух стран, производящих однородную продукцию, одна имеет преимущество по величине стоимости производства и реализации продукции. Такое преимущество может определяться, например, природно-климатическими различиями.

Преимущества во внешней торговле сравнительные — состоят в том, что страна может специализироваться на выпуске одного из двух продуктов даже в случае, если другая страна имеет по ним абсолютное преимущество, но по одному продукту у первого государства относительное преимущество.

Прибыль — разница между выручкой и затратами на производство и реализацию товаров и услуг.

Прибыль бухгалтерская — разница между общей выручкой от реализации продукции (работ, услуг) и внешними издержками, т.е. платой за услуги поставщиков ресурсов.

Прибыль валовая — разница между выручкой и совокупными издержками, включающими заработную плату, затраты на материалы, топливо, комплектующие изделия, амортизацию, проценты по ссудам резервы и т.д.

Прибыль нормальная — вознаграждение за выполнение предпринимательских функций как элемент внутренних издержек.

Прибыль чистая — часть прибыли, остающаяся в распоряжении фирмы после уплаты налогов и др. платежей.

Прогнозирование — система научных исследований, направленных на определение тенденций развития макроэкономики или ее подсистем и поиск оптимальных путей достижения целей этого развития.

Программа — набор приоритетов государства, для достижения которых выделены исполнители, используются определенные средства и методы.

Программирование — система управления экономикой на основе программ, отражающих предпочтительные варианты развития экономики.

Производительность труда — количество товаров и услуг, производимое за единицу времени, например, за месяц одним работником, предприятием, отраслью, экономикой в целом.

Производство — процесс использования ограниченных ресурсов для изготовления продукции с целью удовлетворения потребностей людей.

Прожиточный минимум — размер денежного дохода, обеспечивающий удовлетворение минимально допустимых потребностей; минимальный набор материальных благ и услуг, необходимых для обеспечения жизнедеятельности человека и сохранения его здоровья.

Промежуточная продукция — продукция, используемая фирмами в качества ресурса для производства другой продукции.

Процентная ставка — цена денег на денежном рынке. Определяется спросом на деньги и предложением денег.

Протекционизм (патернализм) — вид политики государства, проводимой с целью защиты отечественных производителей путем введения высоких пошлин на ввозимые товары, ограничений или полного запрещения ввоза определенных товаров.

Процентная ставка номинальная — процентная ставка, рассчитанная в текущих ценах.

Процентная ставка реальная — процентная ставка дефлированная, скорректированная с учетом инфляции.

Репозиторий ВГУ

Р

Разделение труда — способ организации труда, при котором каждый работник выполняет одну или ограниченный набор операций.

Рента — доход с капитала, имущества, земли и др. фиксированных природных ресурсов, не требующий от получателя предпринимательской деятельности.

Рентабельность — показатель эффективности работы предприятия, измеряемый отношением прибыли к затратам на производство и реализацию продукции.

Рентабельность продукции — показатель экономической эффективности, измеряемый отношением прибыли к текущим затратам на производство и реализацию продукции в форме бухгалтерских издержек.

Рентабельность производства — показатель экономической эффективности деятельности фирмы, измеряемый отношением прибыли к среднегодовой стоимости основного капитала и нормируемых оборотных средств.

Ресурсы — материальные и нематериальные средства, используемые в экономической деятельности людей, например, земля, капитал.

Ресурсы природные — предметы и явления природы, которые могут быть использованы в процессе производства, например, земля, вода, нефть.

Ресурсы произведенные — ресурсы, созданные трудом человека, с целью их использования в процессе производства, например, станки, роботы.

Ресурсы трудовые — экономически активная часть населения, обладающая физическими и духовными способностями для участия в трудовой деятельности.

Рынок — система взаимоотношений продавцов и покупателей, в которой осуществляется добровольный обмен товарами и услугами.

Рыночная экономика — такая открытая экономическая система, в которой продукция производится для обмена или для продажи на рынке с целью приобретения другого товара либо получения прибыли.

С

Семейный бюджет — баланс доходов и расходов домашних хозяйств. Различают сбалансированный, дефицитный и избыточный семейные бюджеты. Доходы семей формируются из денежных средств и материальных благ.

Система национальных счетов — совокупность взаимосвязанных показателей, характеризующих производство, распределение и использование совокупного продукта макроэкономики.

Совокупное предложение — объем производства материальной продукции и услуг, предъявляемый к продаже на национальном рынке при определенном уровне цен.

Совокупный спрос — общая сумма расходов на покупку конечной материальной продукции и услуг на национальном рынке за определенный период времени.

Спрос — желание и возможность потребителя купить товар на рынке.

Спроса величина — такое количество товара, которое хотят и могут приобрести покупатели по определенной цене.

Спроса цена — максимальная цена, которую покупатель готов заплатить за определенное количество товара.

Спроса эластичность — реакция спроса на изменение какого-либо фактора, например, цены, дохода покупателя.

Спрос индивидуальный — спрос, предъявляемый на товар отдельным покупателем.

Спрос рыночный — спрос всех покупателей на товар на рынке.

Социальная защита — система мер правительства, направленных на выполнение принятых государством социальных обязательств.

Социальная политика — система мер правительства, направленных на создание условий для повышения уровня и качества жизни населения и обеспечения социальной защиты и социальных гарантий

Социальное партнерство — направляемое государством социальное взаимодействие между профсоюзами, работодателями и правительством для реализации целей социальной политики и достижения социального мира.

Репозиторий ВГУ

Социальные гарантии — обязательства государства перед гражданами по удовлетворению определенных потребностей.

Средняя склонность к потреблению — доля потребления в располагаемом доходе.

Средняя склонность к сбережению — доля сбережения в располагаемом доходе.

Средства производства — совокупность природных и созданных человеком ресурсов, используемых в процессе производства продукции, например, станки, металл, здание.

Ставка номинальная — текущая цена, которую платят инвесторы, получая ссуду или кредит.

Ставка реальная — дефлированная номинальная ставка, или ставка, скорректированная на величину инфляции.

Ставка ссудного процента — отношение дохода от ссуды к величине ссудного капитала, выраженное в процентах.

Стоимость товара — затраты ресурсов на его производство и реализацию. Различают стоимость индивидуальную (затраты предприятия) **и** отраслевую (средние затраты отрасли)**.**

Стратегия фирмы — единство долгосрочных целей фирмы и средств их достижения.

Т

Товар — продукт труда, удовлетворяющий какую-либо потребность человека и поступающий к покупателю посредством купли или обмена.

Торговый баланс — соотношение между экспортом и импортом товаров.

У

Управление — совокупность законов, принципов, методов и иных средств, используемых для достижения определенных целей.

Уровень жизни — степень обеспеченности населения материальными, духовными и социальными благами, исходя из сложившихся потребностей.

Услуга — нематериальный продукт труда, удовлетворяющий потребности человека. Услуги, например, оказывают врачи, учителя, слесари, сантехники, актеры.

Учетная ставка — процентная ставка, по которой Национальный банк взимает по ссудам, предоставляемым коммерческим банкам и другим кредитно-финансовым учреждениям.

Ф

Факторы производства — все виды ресурсов — земля, труд, капитал, предприимчивость — непосредственно используемые в процессе производства.

Физиократы — французские мыслители XVIII века, которые считали, что единственным источником национального богатства являются природные ресурсы, и поэтому нет смысла стимулировать развитие промышленности.

Финансы — совокупность денежных отношений, возникающих в процессе формирования, распределения, перераспределения и использования денежных фондов, необходимых для удовлетворения потребностей общества.

Фирма — самостоятельный хозяйствующий субъект с правами юридического лица, который производит и реализует продукцию, выполняет работы, оказывает услуги.

Ц

Цена товара — меновая стоимость — количество денег или товара, на которое приобретают необходимые товары и услуги. Ее величина определяется стоимостью и полезностью товара, доходами и желаниями покупателей.

Ч

Чистый доход — разница между выручкой от реализации продукции и издержками фирмы. Основной формой чистого дохода является прибыль, или реализованная прибавочная стоимость.

Чистый национальный продукт — ВВП за вычетом амортизационных отчислений.

Ф

Фритредерство (либерализм государства во внешней торговле) — вид внешней политики, основанной на принципах свободной торговли и невмешательства государства в предпринимательскую деятельность.

Репозиторий ВГУ

Э

Экономика — совокупность процессов производства, распределения, обмена и потребления продукции на основе использования ограниченных ресурсов с целью удовлетворения потребностей.

Экономика закрытая (нетоварная) — экономическая система, производящая продукцию для внутреннего потребления, например, производство пищи в домашнем хозяйстве.

Экономика капиталистическая — экономика, развивающаяся, прежде всего, в интересах владельцев средств производства, природных ресурсов и денежных средств, и основанная на труде наемных работников, подвергающихся эксплуатации.

Экономика мировая — наука об экономических отношениях между государствами.

Экономика открытая — экономическая система, производящая продукцию для внешнего потребления, в первую очередь для обмена или для продажи.

Экономика рыночная — экономика, основанная на отношениях обмена между продавцами и покупателями.

Экономика социалистическая — экономика, основанная на труде работников-собственников средств производства, удовлетворяющая потребности трудящихся и всех нуждающихся. При распределении продукции учитываются принципы результативности труда и социальной справедливости.

Экономикс — 1) наука об использовании ограниченных ресурсов для производства товаров, их распределения и обмена между людьми с целью потребления; 2) наука об экономических системах, отвечающих на вопросы: что производить, как и для чего.

Экономическая теория — наука о законах, принципах и правилах использования ограниченных ресурсов в различных экономических системах.

Экономический цикл — волнообразные колебания различной длительности в объемах производства продукции вокруг положения равновесия.

Экономический рост — увеличение продукта макроэкономики, измеренное такими показателями, как реальные ВВП и ВНП.

Экономия — наука о домашнем хозяйстве.

Экстенсивный экономический рост — увеличение продукта макроэкономики за счет дополнительного вовлечения ресурсов в производство.

Эффективность социальная — ее рост означает повышение уровня жизни населения, улучшение условий труда и среды обитания людей, увеличение свободного времени.

Эффективность экономическая — предполагает снижение величины ресурсов на производство и реализацию единицы продукции, или получение максимально возможного объема продукции из данного количества ресурсов. Для характеристики эффективности производства используются такие показатели, как качество продукции, производительность труда, отдача капитала, материалоемкость продукции и др.

Эффект масштаба — изменение долговременных средних издержек, связанное с изменением объема производства продукции, Эффект состоит в том, что по мере увеличения объема производства продукции средние издержки фирмы сначала понижаются, достигают минимума, а затем начинают расти.

Репозиторий ВГУ

ЛИТЕРАТУРА

1. Беларусь: Государство, управление, человек: Национальный отчет о человеческом развитии. — Мн.: ПРООН, 1998.
2. Выступление Президента Республики Беларусь А.Г. Лукашенко на встрече со студентами и преподавателями БГУ // Советская Белоруссия. — 2008. — 14 февр.
3. Гайгер, Линвуд Т. Макроэкономическая теория и переходная экономика: пер. с англ. / Линвуд Т. Гайгер. — М.: «ИНФРА-М», 1996.
4. Гражданский кодекс Республики Беларусь: Закон Респ. Беларусь, 7 декабря 1998 г. № 218-З // Ведамасці Нац. сходу Рэсп. Беларусь. – 1999. – № 7 – 9.
5. Грейсон Дж. К. мл., О`Делл К. Американский менеджмент на пороге XXI века: пер. с англ. / Дж. К. Грейсон мл., К. О`Делл. — М.: Экономика, 1991. — М.: Экономика, 1991.
6. Двадцать пять ключевых книг по экономике. — Челябинск: «Урал LTD», 1999.
7. Зайченко, Н.П. Основные положения национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 года / Н.П. Зайченко, С.С. Полоник, А.В. Богданович, Я.М. Александрович // — Белорусский экономический журнал. — 2004. —№ 3.
8. Козловски, П. Принципы этической экономии: пер. с нем. / П. Козловски. — СПб, 1999.
9. Конституция (основной закон) Союза Советских Социалистических Республик. — Москва, 1988.
10. Конституция Республики Беларусь 1994 года (с изменениями и дополнениями). Принята на Республиканском референдуме 24 ноября 1996 года. – Минск, «Беларусь», 1997.
11. Концепция социально-экономического развития Республики Беларусь до 2015 г. — Минск, 1998.
12. КПСС. Съезд (27; 1986; Москва). Материалы XXVII съезда Коммунистической партии Советского союза. — М.: Политиздат, 1986.
13. Котлер, Ф. Основы маркетинга: пер. с англ. / Ф. Котлер. — М.: Прогресс, 1990.
14. Кузнецов, Н. Сквозь тернии к свету / Н. Кузнецов // Беларуская думка. — 1998. — № 10.
15. Курс экономической теории для неэкономических специальностей : учебное пособие / под ред. д-ра экон. наук, профессора М. И. Ноздрина-Плотницкого, канд. экон. наук, доц. Э.И. Лобковича. — Минск : Амалфея : Мисанта, 2016. — 544 с.
16. Лемещенко, П.С. Институциональная экономика: теория, политика, практика: учеб. пособие. — Минск, Мисанта, 2015. — 699.
17. Лутохина, Э.А. Экономическая система общества: структура, социальная ориентация, белорусская модель: учебное пособие / Э.А. Лутохина. — Мн.: Академия управления при Президенте Республики Беларусь, 2003.
18. Макконнелл. К.Р., Брю С.Л., Флинн Ш.М. Экономикс: Принципы, проблемы и политика: Учебник: пер. с англ. — 19-е изд. — М: ИНФРА-М, 2017. — 1028 с.
19. Мамедов, О. Ю. Смешанная экономика. Двухсекторная модель. Элективное пособие для студентов, магистрантов, аспирантов экономических специальностей / О.Ю. Мамедов. — Ростов н/Д: изд-во «Феникс», 2001.
20. Маркс, Карл. Капитал. Критика политической экономии. Т. I / Карл Маркс. М.: Политиздат, 1967.
21. Национальная стратегия устойчивого развития Республики Беларусь. — Минск, 1997.
22. Национальная экономика Беларуси : учебник / В. Н. Шимов [и др.] ; под ред. В. Н. Шимова. — Мн.: БГЭУ, 2012. — 651 с.
23. Нуреев Р. М. Курс микроэкономики : учебник / Р.М. Нуреев. — 2-е изд., изм. — М.: Норма, 2009. — 576 с.
24. Ойкен В. Основные принципы экономической политики / В. Ойкен. М., 1995.
25. Основные направления социально-экономического развития Республики Беларусь на 1996-2000 годы. — Минск, октябрь 1996 г.

Репозиторий БГУ

26. Основные положения Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2006-2010 годы. — «Советская Белоруссия». — 2006. — 24 февраля.

27. Основные положения Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011-2015 годы. — «Советская Белоруссия». — 2010. — 11 ноября.

28. Основные направления социально-экономического развития страны на период до 2015 г. — Минск, 2000 г.

29. Политическая экономия: учебник для вузов / Медведев В.А., Абалкин Л.И., Ожерельев О.И. и др. — М.: Политиздат, 1988.

30. Пикетти, Томас (1971-). Капитал в XXI веке / Томас Пикетти. — Москва: Ад Маргинем Пресс, 2016. — 592 с.

31. Прогнозирование социально-экономического развития Республики Беларусь: вопросы теории и методики / Под общ. ред. В.Н. Шимова, Я.М. Александровича, А.В. Богдановича, С.П. Ткачева, — Минск: НИЭИ Минэкономики РБ, 2001.

32. Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2001-2005 годы. — Минск: «Беларусь», 2001.

33. Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016-2020 годы / Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь, 27.12.2016, 1/16792.

34. Райзберг, Б.А. Курс управления экономикой / Б.А. Райзберг. — СПб: Питер, 2003.

35. Самуэльсон, П. Экономикс / П. Самуэльсон, В. Нордхаус. – М., 1993. – 156 с. 309.

36. Смит, А. Исследование о причинах и природе богатства народов / А. Смит. — М.: Соцэкгиз, 1962.

37. Современная Беларусь : энциклопедический справочник. В 3 т. Т. 2. Экономический и научный потенциал / редкол.: М.В. Мясникович [и др.]. — Минск : Белорус. наука. 2007.

38. Стиглиц, Джозеф. Великое разделение. Неравенство в обществе, или Что делать оставшимся 99% населения? / Джозеф Стиглиц : [пер. с англ. Ф.А. Исрафилова]. — Москва : Эксмо, 2016. — 480 с.

39. Хайлбронер, Р. Экономика для всех / Р. Хайлбронер, Л. Тарроу — Тверь: «Фамилия», 1994.

40. Цинн, К. Социальное рыночное хозяйство: идея и развитие экономического строя ФРГ: пер. с нем. / К. Цинн. — Минск.:1994.

41. Хабермас, Ю. Демократия, разум, нравственность / Ю. Хабермас. — М., 1995.

42. Хайман, Д. Н. Современная микроэкономика: анализ и применение / Д.Н. Хайман. — М.: Финансы и статистика, 1992.

43. Хьюсман, Р. Фактор справедливости, или «И это после всего, что я для тебя сделал…»: пер. с англ. / Р. Хьюсман, Д. Хатфилд. — М.: Знание, 1992.

44. Экономическая теория : учебник / И.В. Новикова [и др.] ; под ред. И.В. Новиковой, Ю.М. Ясинского. — Минск : ТетраСистемс, 2011. — 464 с.

45. Экономическая теория: учебник / под ред. Н.И. Базылева, С.П. Гурко. — Мн.: БГЭУ, 2002.

46. Эрхард, Л. Благосостояние для всех / Л. Эрхард. — М.: Начала-Пресс, 1991.

47. Янчук, В.А. Азбука экономики: Пособие для учителей общеобразовательных школ / В.А. Янчук. – Мн.: Беларусь, 2002. — 152 с.

48. Янчук, В.А. В мире макроэкономики: учебно-методическое пособие / В.А. Янчук. — Витебск: Издательство УО «ВГУ им. П.М. Машерова», 2008. — 255 с.

49. Янчук В.А. Человек в системе экономических отношений: учебно-методическое пособие / В.А. Янчук. — Витебск: УО «ВГУ им. П.М. Машерова» 2008. — 271 с.

Репозиторий ВГУ

Учебное издание

ЯНЧУК Валерий Александрович

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Курс лекций

Технический редактор *Г.В. Разбоева*

Компьютерный дизайн *И.В. Волкова*

Подписано в печать 2019. Формат 60x84 $^{1}/_{16}$. Бумага офсетная.

Усл. печ. л. 13,83. Уч.-изд. л. 14,39. Тираж экз. Заказ .

Издатель и полиграфическое исполнение – учреждение образования
«Витебский государственный университет имени П.М. Машерова».

Свидетельство о государственной регистрации в качестве издателя,
изготовителя, распространителя печатных изданий
№ 1/255 от 31.03.2014 г.

Отпечатано на ризографе учреждения образования
«Витебский государственный университет имени П.М. Машерова».
210038, г. Витебск, Московский проспект, 33.

Репозиторий ВГУ