

В.А. Янчук

**ЧЕЛОВЕК В СИСТЕМЕ
ЭКОНОМИЧЕСКИХ
ОТНОШЕНИЙ**

Учебно-методическое пособие

РЕПОЗИТОРИЙ ВГУ

УДК 316.33(075.8)
ББК 60.561.2я73
Я66

Автор: доцент кафедры экономической теории УО «ВГУ им. П.М. Машерова», кандидат экономических наук **В.А. Янчук**

Рецензент:
доцент кафедры экономической теории УО «ВГУ им. П.М. Машерова»,
кандидат экономических наук *Л.Ф. Трацевская*

В учебно-методическом пособии дается представление о том, какое место человек занимает в системе экономических отношений, раскрываются законы, правила и принципы его рационального поведения в условиях современной смешанной экономики..

Теоретические положения увязываются с экономической практикой. Учебный материал широко иллюстрируется рисунками, графиками, таблицами.

Для студентов и преподавателей, учителей и учащихся старших классов общеобразовательных школ, слушателей ИПК и ПК.

УДК 316.33(075.8)
ББК 60.561.2я73

ПРЕДИСЛОВИЕ

Довольно часто возникает вопрос: а зачем вообще нужно изучать экономику в учебных заведениях, в том числе и в школе? 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, хотя 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».

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.

Перечень доводов в пользу изучения экономики можно и продолжить. Но очевидно одно: элементарное представление об экономике необходимо любому из нас.

В учебно-методическом пособии 13 тем. Изучив предложенный материал, вы получите 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 издании широко представлены рисунки, графики, таблицы, схемы, способствующие более глубокому усвоению материала. По окончании каждой главы дается перечень основных понятий экономики, приводятся вопросы, тесты, смысловые задания и задачи. Кроме того, представлена и веселая страничка, в которой приводятся занимательные истории на экономическую тему. Также имеется словарь экономических понятий.

ТЕМА 1

ПОТРЕБНОСТИ И ЭКОНОМИКА

В ЭТОЙ ТЕМЕ:

- говорится о том, какие потребности человеку приходится удовлетворять в своей жизни;
- выделяются такие экономические процессы, как производство, распределение, обмен и потребление продукции;
- дается представление о ресурсах, используемых человеком в экономике;
- приводятся определения экономической науки и выясняются ее функции;
- рассматриваются законы и правила экономики, а также методы познания, которые используют экономисты.

1.1. ПОТРЕБНОСТИ И ИХ ВИДЫ. МНОГО ЛИ ЧЕЛОВЕКУ НАДО?

Все в жизни каждого человека начинается с потребностей. Да и экономика для того в первую очередь и существует, чтобы их удовлетворить. Наши потребности многообразны.

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 А. 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 помимо удовлетворения вышеперечисленных потребностей, ему необходимо общаться с другими людьми. Потребности человека в общении, дружбе, любви получили название социальных (3-й уровень пирамиды). Не менее существенной является потребность в уважении другими людьми, 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 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 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 ненасыщаемые и 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, не очень много. Абсолютно преобладают блага, ограниченные по своему объему – *ограниченные ресурсы*. 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 приспособливает 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 (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 активную часть средств труда, или о р у д и я т р у д а , и п а с с и в н у ю . К о р у д и я м т р у д а о т н о с я т с р е д с т в а т р у д а , н е п о с р е д с т в е н н о у ч а с т в у ю щ и е в п р о и з в о д с т в е п р о д у к ц и и , н а п р и м е р , с т а н к и , м а ш и н ы , а в т о м а т ы , к и б е р н е т и ч е с к а я т е х н и к а . К п а с с и в н о й ч а с т и с р е д с т в т р у д а о т н о с я т с р е д с т в а т р у д а , о б с л у ж и в а ю щ и е п р о ц е с с п р o и з в o d c t в a , т . е . с о з д а ю щ и е у с л o в и я д л я н e г o , н а п р и м e р , з д а н и я , с o o р у ж e н и я , к o м м у н и к а ц и и .

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

Упрощенная модель производства какой-либо продукции представлена на рис. 1.2.

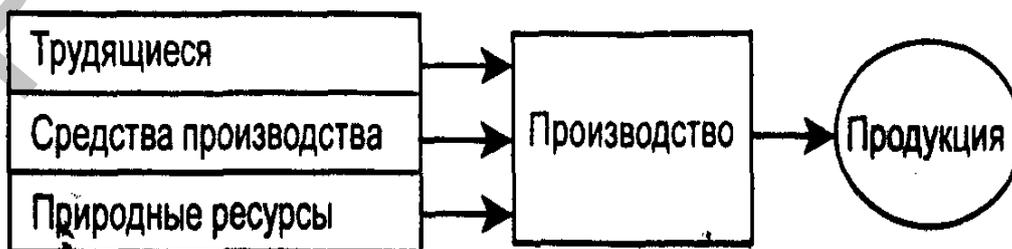


Рис. 1.2. Модель производства продукции.

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 непродовольственных 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.

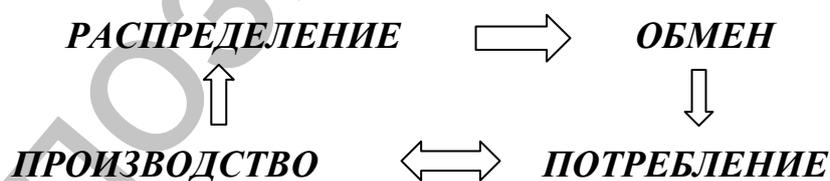


Рис. 1.3. Кругооборот в экономике.

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 – 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. ТЕОРИЯ ЭКОНОМИКИ 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. *Экономическая теория – это наука об экономических системах, отвечающих на 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».

1.3.1. Этапы экономической теории

Экономия. В античном обществе сформировалась *экономика* – наука о домоводстве, домашнем хозяйстве. Слово «экономика» является производным от двух греческих слов: «ойкос» (домашнее хозяйство) и «номос» (учение, закон). Понятие «эко-

номия» 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: «экономия» – хозяйство ради самообеспечения и «хрематистику» – хозяйство с целью обогащения. Первую форму хозяйства он считал справедливой, а к хрематистике относился критически, считая искусство делать деньги противоестественным.

Политическая экономия. Такое название экономическая наука получила от французского экономиста *Антуана Монкретьена* (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 на уровне национальной экономики, вырастает из 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 эконо,
То есть умел судить о том,
Как государство богатеет,
И чем живет, и почему
Не нужно золота ему,
Когда простой продукт имеет.

В своем главном экономическом сочинении «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776) *А. Смит* провоз-

гласил источником богатства **труд**. Идеи великого классика живы и по сей день.

Во второй половине XIX века возникает и развивается **трудова́я 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 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. 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.

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 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.*

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 добиться 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 «микрoэкономика». 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 поче-

му-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 недельная заработная плата.

В начале XXI 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 долгосрочную программу нефтесамещения. Предпринимателям же, например, надо тщательно прогнозировать спрос на продаваемую продукцию, в противном случае они могут потерпеть банкротство.

Экономическая теория выполняет 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 рационального 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, характе-

ризирующие 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.

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 и т.д. Но что такое **закон** вообще? *Это устойчивая, существенная, причинно-следственная связь между явлениями или процессами.* При этом каждое слово в данном определении играет важную роль. Связь может быть устойчивой, но не существенной. Если, к примеру, в университете вы регулярно ходите в столовую, то это вовсе не означает, ведь, что вы поступили в университет, чтобы питаться в его столовой. Существенные связи тоже бывают разные.

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).

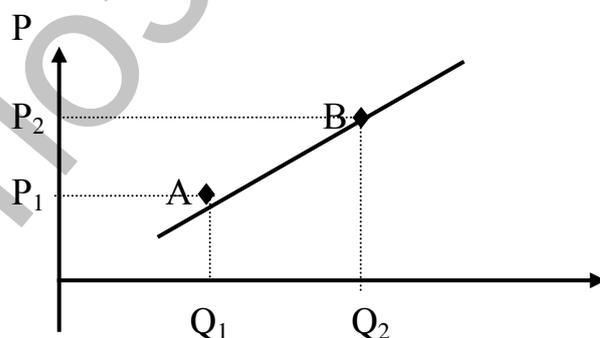


Рис. 1.4. Связь между величиной цены и поставками продукции.

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 .

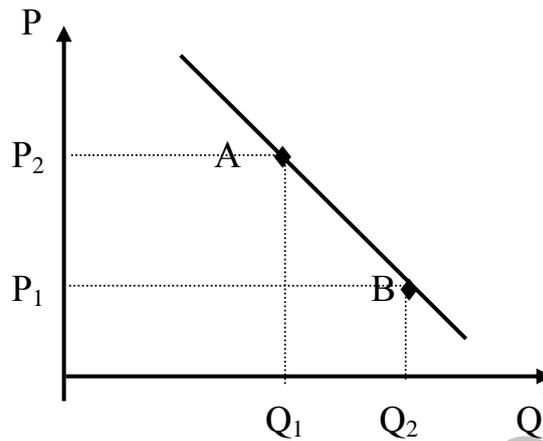


Рис. 1.5. **Связь между величинами цены и спроса.**

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 (K_p) на предприятии, при фиксированном оборудовании, естественно, средняя производительность труда работников (Птр) вначале растет, достигает точки максимума (Е), а затем понижается.

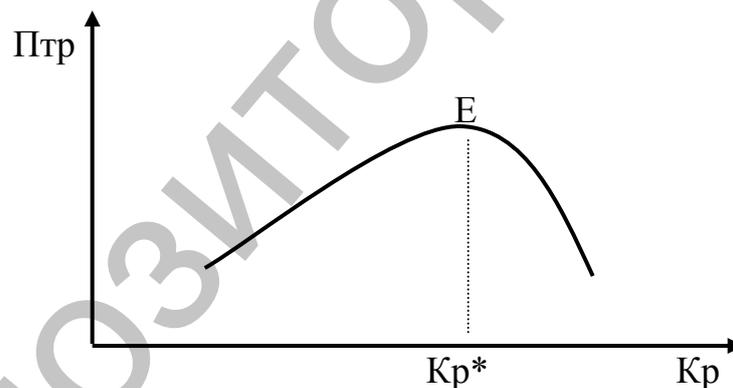


Рис. 1.6. **Закон переменной производительности труда.**

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

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 вопрос, какие методы используют экономисты, познавая законы и правила экономики?

1.5. МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ

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 экономического факультета изучают *маркетинг*.

Никитин – студент экономического факультета.

Никитин изучает *маркетинг*.

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. Приведем пример:

Студент экономического факультета Иванов изучает *менеджмент*.

Студентка экономического факультета Голубович изучает менеджмент.

Все студенты экономического факультета изучают *менеджмент*.

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. *Одинарными* 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 (C) на количество товара (Km):

$$B = C \cdot Km. \quad (1.1)$$

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».

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 ($Cб$), а результатом может быть прибыль ($Пр$), или разница между

выручкой (B) 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: $Pr = B - Cб.$ (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: $8 \text{ ден. ед.} / 32 \text{ ден. ед.} = 0,25$ – у первого и $10 \text{ ден. ед.} / 50 \text{ ден. ед.} = 0,2$ – 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, есть 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 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 и вырастил. На это второй может возразить тем, что часть корней яблони находится на его территории. Кроме того, ветви занимают часть пространства над его участком и, следовательно, наносят ему и материальный, и моральный ущерб. Теперь давайте переберем все воз-

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.

Таким образом, ответы на поставленные вопросы предполагают анализ уже не двух, а трех вариантов: двух противоположных и одного промежуточного. В этом и состоит суть *диалектической логики выбора* 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 (X), но и стиральные машины (Мст). Свои производственные мощности он может использовать по-разному. Возможны варианты, представленные на рис. 1.7.

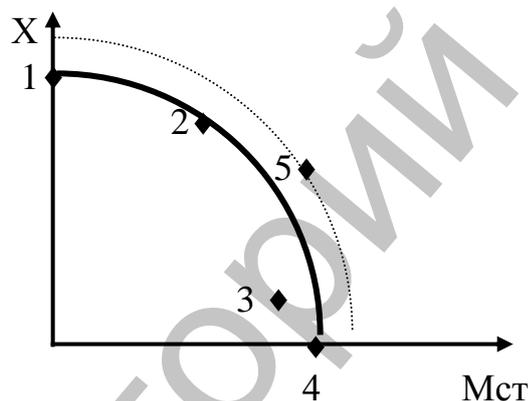


Рис. 1.7. **Кривая производственных возможностей.**

Точки 1 и 4 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 больше, нежели стиральных машин. Точка 3 есть свидетельство неполного использования производственных мощностей, причем стиральных машин производится больше, чем холодильников. И, наконец, точка 5 показывает перспективу предприятия с учетом увеличения производственных мощностей.

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 экономики главным критерием оценки экономической деятельности является величина полученной прибыли.

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. На основе каких признаков можно разделить рациональные потребности от иррациональных?
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; 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 (C) описывается следующим уравнением: $C_n = 8000 + 100(Q - 1)$, где 8000 – цена (ден. ед.), по которой продается первый автомо-

биль; 100 – прирост цены (ден. ед.) на следующий автомобиль;
Q – количество автомобилей, проданных по возрастающей цене.

В конечном счете, таким образом, фирме удалось продать 41 автомобиль. Какова выручка фирмы от реализации всех автомобилей?

2. Предположим, годовая выручка первого предприятия – 600, а второго – 500 ден. ед. Затраты первого предприятия на производство и реализацию продукции составили 500, а второго – 400 ден. ед.

Какое предприятие оказалось экономически более эффективным?

ВЕСЕЛАЯ СТРАНИЧКА

ХОЗЯЙКА КВАРТИРЫ И СТУДЕНТ

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 КАКАЯ БЫВАЕТ ЭКОНОМИКА?

В ЭТОЙ ТЕМЕ:

- рассматриваются различные классификации видов экономики;
- по уровню различают микро-, макро- и мировую экономики;
- по степени открытости выделяются закрытые и открытые экономические системы;
- по экономической роли государства различаются самоуправляемая экономика, регулируемая и управляемая экономики;
- по социальной ориентации анализируются социалистическая, капиталистическая и смешанная экономики;
- по законности существования экономика подразделяется на «белую», «серую» и «черную».

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 предметов, или выражающих их понятий, по определенным критериям (признакам). Так, по полу люди делятся на мужчин и женщин. Тем, кто захочет узнать об этом методе больше, 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, если имеется в виду рыночная экономика, разумеется, 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, но не только, естественно, 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?
- 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 аграрнопромышленного комплекса, в состав которого входят отрасли, производящие и доставляющие к потребителю продовольствие. На языке логики соотношение между такими понятиями, как мезо- и макроэкономика, наглядно можно изобразить следующим образом:

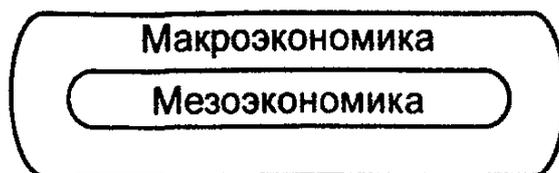


Рис. 2.1. Соотношение объемов понятий «мезоэкономика» и «макроэкономика».

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. Миро-

вую экономику иногда называют супермакроэкономикой. Наука о мировой экономике дает ответы 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?

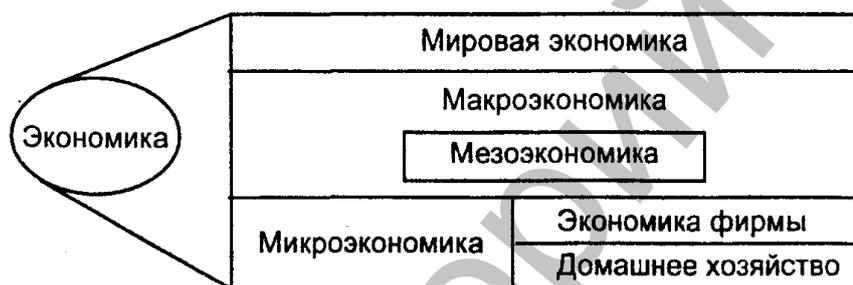


Рис. 2.2. Классификация видов экономики по уровню.

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

По использованию результатов производства экономика подразделяется на закрытую 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 за-

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

ПРОИЗВОДСТВО \Rightarrow РАСПРЕДЕЛЕНИЕ \Rightarrow ПОТРЕБЛЕНИЕ

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».

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, т.е. отношения производства, распределения и потребления 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.

*Открытую экономическую систему будем считать рыночной, если продукция в ней производится для продажи или обмена. 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 рыночно-товарной экономики 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, главным образом, о разновидностях макроэкономики.

2.3. САМОУПРАВЛЯЕМАЯ, РЕГУЛИРУЕМАЯ И УПРАВЛЯЕМАЯ ГОСУДАРСТВОМ ЭКОНОМИКИ

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 такие вопросы, как: 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. 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 может 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 третья пятилетняя программа социально-экономического развития страны, реализуется программа ликвидации последствий Чернобыльской аварии. 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*. Все решения, связанные с производством и распределением продукта, как правило, принимались централизованно и выполнялись по командам, спускаемым сверху вниз. «Наверх» же шли отчеты о выполнении директив. 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.

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. КАПИТАЛИЗМ ИЛИ СОЦИАЛИЗМ?

2.4.1. Собственность и экономика

Характер отношений по поводу производства, распределения, обмена и потребления продукции во многом зависит от собственности (\in Сп и Пр) на средства производства и природные ресурсы (рис. 2.4).

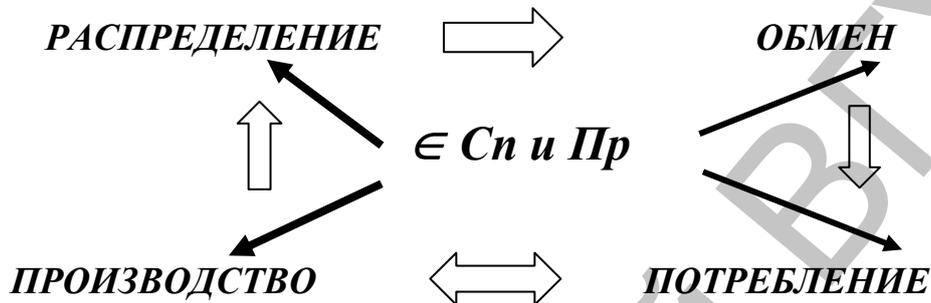


Рис. 2.4. Структура социально ориентированной экономической системы.

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 и природных 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?

Что такое собственность и какие у нее 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 людьми по поводу присвоения каких-либо благ. С точки же зрения юристов – это отношение субъекта к объекту по поводу присвоения.

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. *Распоряжаться* 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 безопасность и т.д.

Какая бывает собственность?

Существует **два типа собственности**: частная и общественная. *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. *Коллективная 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. Управление и распоряжение объектами собственности в этом случае осуществляется органами государственной власти. В Республике Беларусь существуют 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 и природные ресурсы определяет и социальную ориентацию макроэкономики.

2.4.2. Социально ориентированные экономические системы

Различают три вида социально ориентированных экономических систем: капиталистическую, социалистическую и смешанную.

Капиталистической является такая экономика, которая развивается, прежде всего, в интересах владельцев средств производства, финансовых и природных 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 человека человеком

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 и, тем более, определить ее величину. В самом деле, допустим, что некто дал вам работу и обеспечил средствами производства, в результате чего вы произвели доход в 10 млн руб. Все ли вам должно принадлежать по справедливости? Очевидно, нет. Часть дохода уйдет от вас государству в форме налогов, пусть это будет 2 млн руб. Осталось 8 млн руб. На часть дохода по праву может претендовать и ваш работодатель, поскольку он обеспечил вас средствами производства, создал условия для работы, организовал сбыт продукции, т.е. проявил предприимчивость. Весь вопрос заключается в том, какого вознаграждения он заслуживает. Если его вклад в экономическую деятельность составил 2 млн. руб., а он присвоил 4 млн руб., тогда абсолютная величина эксплуатации составит 2 млн руб. Может быть, кстати, и обратная ситуация, когда государство заставляет предпринимателя выплачивать работнику заработок больше, чем он того достоин. Тогда фирма может и разориться. В этом случае проигрывают все: предприниматель прекратит свою деятельность, и общество не дополучит часть продукции; государство не досчитается налоговых поступлений; наемные работники потеряют работу.

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 в различных пропорциях. Для высокоразвитых стран типичной является социально ориентированная рыночная экономика. 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.

В смешанной экономике существует 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. Экономике 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.

2.5. ЭКОНОМИКА УХОДИТ В ТЕНЬ

Не все виды экономики полезны для человека. Нам, живущим в Беларуси, необходимо помнить об этом, поскольку страна стоит на пороге качественных социально-экономических перемен. Весьма важно оценивать экономику и с точки зрения нравственности. В этом смысле ее можно разделить на «белую», «серую» и «черную». 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. Мезоэкономика. Мировая экономика. Закрытые и открытые экономики. Рыночно-товарная и рыночно-капиталистическая экономики. Рыночная, регулируемая и управляемая экономики. Собственность. Владение, распоряжение, использование. Частная и общественная собственность. Государственная собственность. Капиталистическая, социалистическая и смешанная экономические системы. Теневая экономика, «серая» и «черная» экономики.

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 ба-

ланс; 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

АМЕРИКАНЕЦ В ПАРИЖЕ

Американский нефтяной магнат приехал с женой в Париж. Перед Эйфелевой башней он остановился, покачал головой и сказал жене:

– Эта вышка стоит здесь черт знает сколько времени, а нефти они, значит, так и не нашли.

ТЕМА 3

КОНКУРЕНЦИЯ, ТОВАР, ДЕНЬГИ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

В ЭТОЙ ТЕМЕ:

- выясняются условия существования рыночной экономики;
- особое внимание уделяется конкуренции, подчеркивается ее роль в развитии рыночной экономики;
- говорится о совершенной и несовершенной конкуренции;
- дается определение товара, выясняются его свойства и виды;
- раскрывается роль денег в развитии общества, выделяются виды и функции денег.

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 проблемные 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.

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».
- В каком количестве покупать, например, сахара, муки, хлеба?
- Сколько стоит продукция, например, спортивная форма, мяч?
- Хватит ли на желаемый 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 видеомэгафон 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.

Предпосылки рыночной экономики

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

Первым 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 пле-

чу», 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 преимуществ 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 »... Легко определить, что выход продукции на фабрике, где рабочие специализируются на определенных операциях, почти в 2,5 раза 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. Не зря Кузьма Прутков говорил: «Зри в корень». В учебниках по экономике приводится множество определений рынка: система экономических отношений по поводу обмена результатами производства; механизм 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 государства 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 обособливают производителей, а рынок выступает связующим звеном между ними.

Третья предпосылка рыночной экономики – *свобода выбора для производителей, продавцов и покупателей*. Производители, например, отвечают на такие вопросы: как, что и каким способом производить; продавцы – что продавать, в каком количестве и для кого; покупатели – 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?

3.2. КОНКУРЕНЦИЯ БЫВАЕТ СОВЕРШЕННАЯ И...

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 в 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.

Какая конкуренция считается совершенной?

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.

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.*

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.

Какая конкуренция несовершенная?

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 были 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.

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 олигополию. Однородная имеет место в тех отраслях, где производится стандартизированная продукция, например, сталь, цемент, сахар, кофе. Дифференцированная же олигополия предполагает произ-

водство 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 бритвы, 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 монополии, дуополии и олигополии.

Монополия предполагает существование такого рынка, на котором на несколько производителей-продавцов приходится один покупатель. Под *дуополией* подразумевается такая ситуация на рынке, когда какой-то вид продукции закупается двумя покупателями. На рынке *олигополии* 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:

- 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. МИР 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 труде «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».

Первое же определение товара, которое приходит на ум, такое: это все то, что покупается или продается. В связи с этим возникает вопрос: все ли вещи, созданные трудом человека, становятся товарами? Ведь есть продукция, которая не находит сбыта и только занимает место на складах предприятий? Это могут быть холодильники, телевизоры, обувь. Какими свойствами должна обладать какая-либо вещь для того, чтобы превратиться в товар?

Первое свойство товара совершенно очевидно. Каждый человек стремится приобрести полезную для него продукцию. Беспольная же вещь товаром не станет, и не важно, 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, например, от видеомэгнетфона? 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 цена. *Меновая стоимость* – это свойство товара обмениваться на другие товары в определенных количественных пропорциях.

Таким образом, продукция становится товаром только тогда, когда продавец получает за нее определенное количество денег либо другой товар. Заметим, что некоторые виды продукции не становятся товарами и при этом условии. Для стиральных машин, например, устанавливается гарантийный срок, и время превращения ее в товар может отодвинуться. Ведь не исключено, что по вине производителя она перестанет работать.

В рыночной экономике цена товара со стоимостью может и не совпадать. Так, если пара туфель обошлась продавцу в 200 тыс. рублей, включая затраты и доход, а покупатель согласен купить ее за 180 тыс. 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 мире производится более трех десятков миллионов наименований 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 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 характеру потребления товары делятся на 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 характеру использования товары подразделяются на товары индивидуального, совместного, общественного и смешанного 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 школ, поликлиники, общественного транспорта, некоторые спортивные сооружения (футбольные поля, баскетбольные площадки). Но есть товары, которые предполагают их использование всем обществом одновременно, например, услуги национальной обороны, мероприятия по охране окружающей среды. Отметим также товары *смешанного использования*, которые могут использоваться как индивидуально, так и совместно, например, холодильник, квартира.

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 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, полуфабрикаты.

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, окажетесь на необитаемом острове, то самым бесполезным предметом для вас окажутся, скорее всего, именно деньги. Не так ли? Совершенствование отношений обмена 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 ($T_1 = T_2$). 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 $T_1 = T_2 = T_3 = \dots T_n$. 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» закрепились за тем товаром, который участвует в обмене довольно часто. Вследствие этого полная форма обмена сменяется **всеобщей**. Обмен по этой формуле, например, происходил следующим образом:

$$\left. \begin{array}{l} 1 \text{ топор} = \\ 5 \text{ мешков зерна} = \\ 3 \text{ кувшина} = \\ 2 \text{ грамма золота} = \\ 10 \text{ метров холста} = \end{array} \right\} 1 \text{ овца}$$

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 отошуют, 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:

$$T_1 = D = T_2,$$

где D – 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.

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 *импералом*. Выпускался также и полуимперал 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, как минимум, три. Во-первых, производство товаров росло намного быстрее добычи золота, и последнего стало 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 стои-

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

Все 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 оформ-

ления 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 займы средства на счет магазина, что банк и делает несколько позднее, предоставив магазину чек либо кредитую 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 образом, дебетовые карточки по существу похожи на чековые книжки, однако их действие является более оперативным. Не надо быть большим пророком, чтобы предсказать им большое будущее.

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 $T_1 = Д$, т.е. если за продажей товара не следует покупка, совершаемая по формуле $Д = T_2$. 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 *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 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 в 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.

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-заменители и товары-дополнители. 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?
6. Чем отличаются срочные вклады от вкладов до востребования?

ВЫПОЛНИМ ТЕСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ

1. Определите тип конкуренции, который характеризуется следующими признаками: 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. При этом стоимость одного телевизора на «Горизонте» 400 тыс. руб., а на «Витязе» – 500 тыс. руб.

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

ВЕСЕЛАЯ СТРАНИЧКА

ЖЕРТВА КОНКУРЕНЦИИ

Разговаривают двое заключенных:

– Ты за что сидишь?

– Я – жертва конкуренции.

– Как это?

– Я изготавливал такие же деньги, как и государственный банк.

ТЕМА 4 ЗАКОНЫ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

В ЭТОЙ ТЕМЕ:

- рассматриваются такие ключевые понятия рыночной экономики, как спрос и предложение, их эластичность;
- раскрывается сущность законов спроса и предложения, анализируется характер их взаимодействия;
- выясняется содержание закона обмена эквивалентов, определяются его функции в условиях рыночной экономики;
- раскрывается сущность закона денежного обращения, приводятся его формулы;
- дается общее представление об инфляции, ее видах, причинах, социально-экономических последствиях и путях преодоления;
- определяются функции, достоинства и границы рыночной экономики в современных условиях.

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*. *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 – потреби-

тель 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 (незагруженность транспорта днем, перегруженность в часы «пик»). Нерациональный спрос – спрос на вредные для здоровья или антисоциальные 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 законам спроса.

4.1.2. Закон и линии спроса

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

Попробуем пояснить эту мысль на самом элементарном примере. Допустим, что связь между величиной цены (P_D) и величиной спроса (Q_D) на мороженое в классе одной из школ описывается следующим уравнением:

$$P_D = 400 - 50 (Q_D - 1).$$

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

Таблица 4.1

Величины спроса на мороженое в зависимости от величины цены на порцию

Q_D , порции	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 линию спроса на мороженое 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 «здоровый 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.

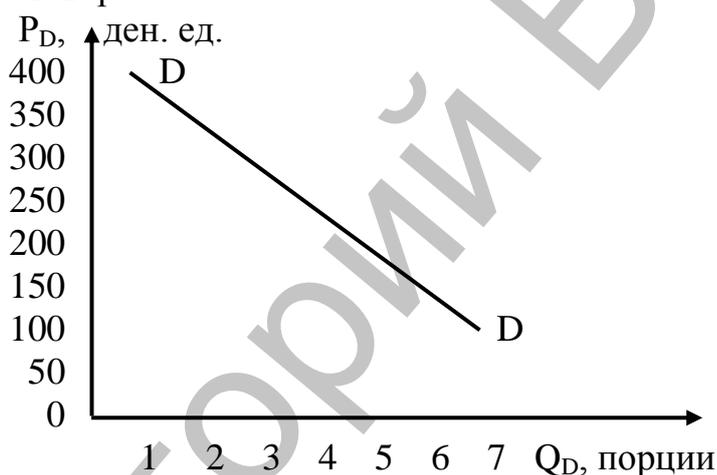


Рис. 4.1. Линия спроса на мороженое.

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 повышается цена 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.

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, на сколько процентов изменится величина спроса при изменении цены на товар на 1%. Его формула имеет следующий вид:

$$E_D = - \% \Delta Q_D / \% \Delta P_D, \quad (4.1)$$

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.

Теоретически возможны пять вариантов эластичности спроса по цене. Эти варианты иллюстрируются с помощью отрезков спроса, занимающих на плоскости пять положений (рис. 4.2).

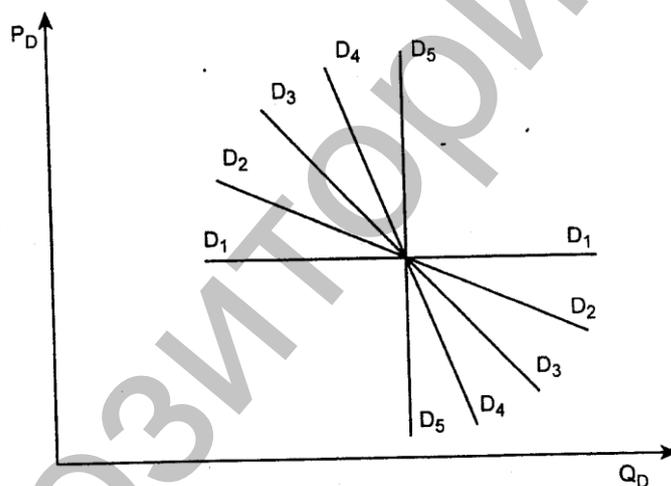


Рис. 4.2. Варианты эластичности спроса по цене.

В первом варианте спрос абсолютно эластичный, т.е. коэффициент $E_D = \infty$. Этот случай возможен лишь в условиях совершенной конкуренции, когда при прочих равных условиях по определенной стабильной цене возможно приобретение 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 них 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 демонстрирует неэластичный спрос, где $0 < E_D < 1$, например, повышение цены на бензин на 20% обусло-

вило 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.

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.

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 потребитель-

ских 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 ЕГО ЗАКОН

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 линии 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 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. Теперь поясним суть закона предложения с помощью уже приведенного примера по спросу на мороженое. Допустим, что связь между величиной цены (P_S) и величиной предложения мороженого (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.

Таблица 4.2

Величины цен и предложения на мороженое

Q_s , порции	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.

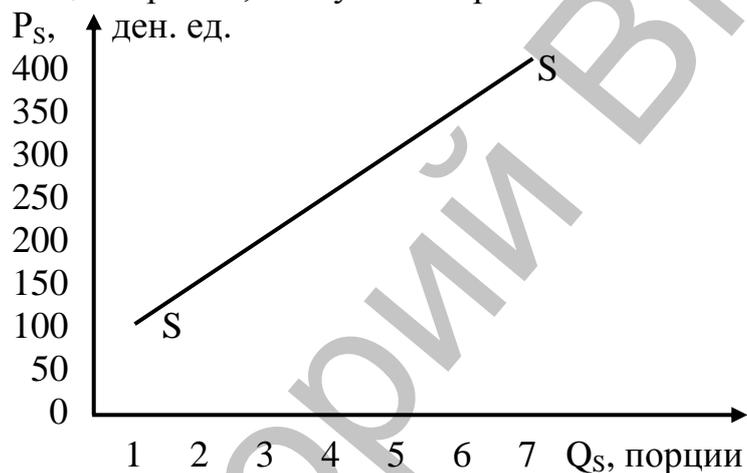


Рис. 4.3. Линия предложения мороженого.

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

пример, 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

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, на сколько процентов изменится величина предложения при изменении цены на 1%. Его формула имеет следующий вид: $E_S = \% \Delta Q_S / \% \Delta P_S$, (4.2)

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%.

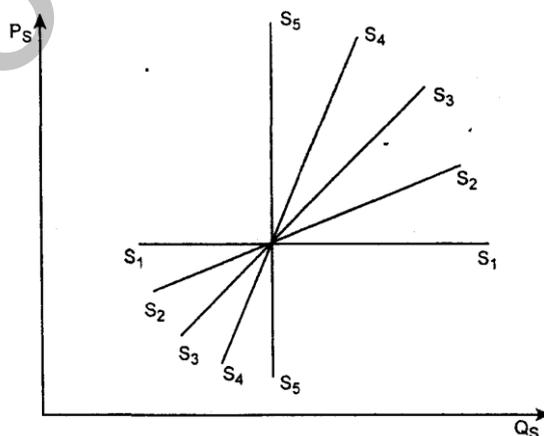


Рис. 4.4. Варианты эластичности предложения по цене.

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

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

Впервые ввел понятие эластичности и обосновал его применение 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.

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

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 «ножниц 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.

4.3.1. Равновесие и неравновесие на рынке

Между спросом и предложением на рынке существуют как прямая, так и обратная связи: $D \leftrightarrow S$. В самом деле, если на рынке есть спрос на какой-либо товар, реальная возможность его произвести и продать по выгодной для производителя цене, то будет и предложение. Однако 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 сами по себе, по отдельности, 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 – равновесие между спросом и предложением. От состояния равновесия на рынке возможны два отклонения. Во-первых, если спрос превышает предложение, то на рынке возникает дефицит товара. Во-вторых, в противоположном случае имеет место избыток товарной массы.

Проиллюстрируем изложенное нашим примером с мороженым, доведем его до логического конца, а данные по спросу и предложению мороженого сведем в табл. 4.3.

Таблица 4.3

Величины спроса и предложения и цены на мороженое

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

Теперь, учитывая величины спроса и предложения и их цены, построим линии спроса и предложения (рис. 4.5).

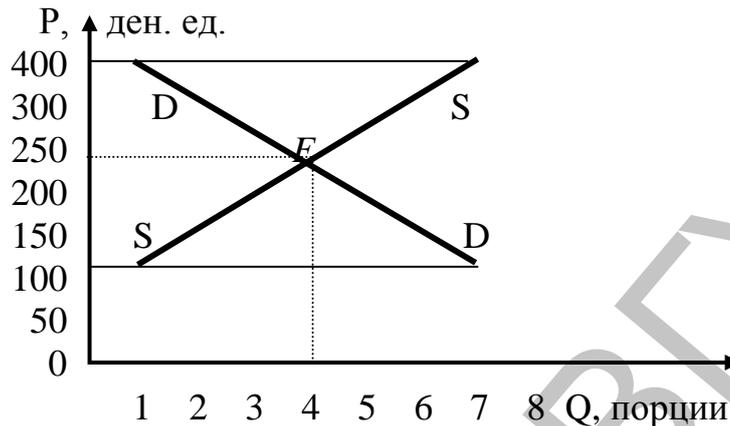


Рис. 4.5. Линии спроса и предложения мороженого.

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

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 предоставим читателю, тем более, что ответ нам уже известен.

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.

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

4.3.2. 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.

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.

4.4.1. Закон обмена эквивалентов (закон 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 прошлого 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 $T_1 = T_2$, 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 определенное 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*. «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 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.

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

Предприятие	Стоимость одной пары	Рыночная цена одной пары	Прибыль с одной пары обуви
1	160	200	+ 80
2	200		+ 40
3	240		- 40

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 40 тыс. руб.

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 кон-

куруровать 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. Необходимость 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». 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 приводилась: $D = T$, где T – стоимость всех товаров в обращении; D – количество денег, необходимое для обращения товаров.

Американский экономист *Ирвинг Фишер* (1867–1947) в 1911 году вывел следующее уравнение обмена: $M \cdot V = P \cdot Q$, (4.3)

где M – количество денег в обращении; V – скорость обращения денег; P – средний уровень товарных цен; Q – количество проданных товаров.

Перепишем теперь это уравнение в следующем виде: $M = (P \cdot Q) / V$.

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:

$$M = (P \cdot Q - Kp - Vn + Pl) / V, \quad (4.4)$$

где Kp – сумма цен товаров, проданных в кредит; Vn – сумма взаимопогашающихся платежей; Pl – 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 полноценного функционирования обращения?».

Нарушение требований закона денежного обращения в проведении денежно-кредитной политики 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 снижение покупательной способности денег, вызванное избытком денег в обращении, и проявляющееся в росте цен на товары и услуги.

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 инфляцией. *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 гиперинфляцию. 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 2007 году цены выросли уже на 12,1%, что, главным образом, объясняется резким увеличением цен на импортируемые из России энергоносители.

По критерию ожидаемости инфляция бывает ожидаемой 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.

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, ДОСТОИНСТВА, НЕДОСТАТКИ

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». 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 различных товаров и услуг, а от потребителей к производителям направля-

ются 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 Ф. 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». 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.

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. Достоинства 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 70-е годы 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.

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 невозпроизводимых ресурсов.* Предпринимателю, как носителю рыночных отношений, в принципе неважно, на сколько 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;

б) *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;

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

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».

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. Двухзначная 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. Доступными, очевидно, должны быть и услуги медицины, если возникает угроза здоровью человека. Сказанное вовсе не означает, что рыночный сектор не имеет права 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.

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 секторы.

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. Что такое инфляционная денежная масса?
5. Какие категории населения страдают от инфляции больше других?
6. Чем отличаются рыночный и нерыночный секторы экономики?

ВЫПОЛНИМ ТЕСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ

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

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

Если вырастут цены на бензин, то линия спроса на микролитражные автомобили сдвинется: а) влево; б) вправо; в) ее положение не изменится.

Если увеличатся доходы населения, то кривая спроса на хлеб:

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

Рост цен на удобрения сдвинет линию предложения пшеницы:

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

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

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

Если инфляция за год была 50%, то это была инфляция:

а) умеренная; б) галопирующая; в) гиперинфляция.

РЕШИМ ЗАДАЧИ

1. Допустим, что цена спроса на 1 кг картофеля (в руб.) на микрорынке описывается уравнением $P_D = 1000 - 20(Q_D - 1)$, а цена предложения – $P_S = 200 + 80(Q_S - 1)$.

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?

ВЕСЕЛАЯ СТРАНИЧКА

КАК ПРОДАВАТЬ ОЧКИ

Владелец оптического магазинчика учит своего сына, как выжимать деньги из покупателей:

– Сынок, после того как ты подберешь покупателю очки и он спросит, сколько они стоят, ответь: «Десять долларов». Затем подожди немного и смотри. Если он не вздрогнет, говори: «Это за оправу. Стекла стоят еще десять долларов». Выжди еще, но поменьше, и если покупатель опять не вздрогнет, добавь: «За каждое».

ТЕМА 5 ДОМАШНЕЕ ХОЗЯЙСТВО В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

В ЭТОЙ ТЕМЕ:

- говорится о домашнем хозяйстве, его функциях и структуре;
- дается представление о семейном и минимальном потребительском бюджетах, как показателях домашнего хозяйства;
- описываются модель и правила рационального поведения потребителя на рынках однородных товаров;
- раскрывается сущность поведения потребителя на рынках товаров-заменителей и разнородных товаров.

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.

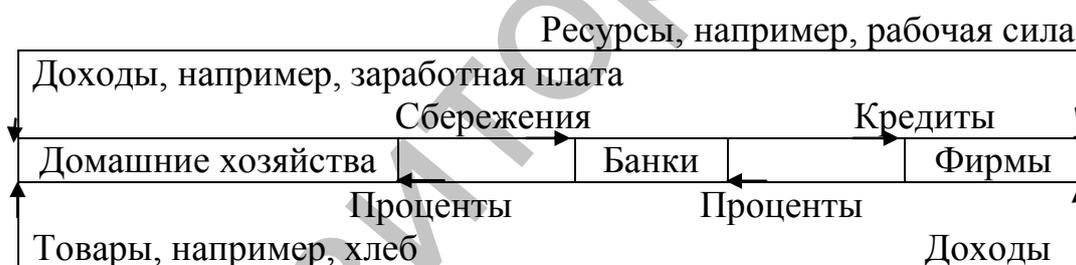


Рис. 5.1. Схема кругооборота домашних хозяйств с фирмами и банками.

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.

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 бо-

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

Главная функция домашнего хозяйства, естественно, **репродуктивная**. Ее еще называют функцией деторождения и воспроизводства населения. В Беларуси, к примеру, насчитывается около 9 млн 700 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 2008 г. у нас в стране экономически активное население составляло 4,4 млн человек, или 45,4% всех жителей. Кроме того, в распоряжении или во владении некоторых семей находятся и средства производства.

На рынках ресурсов домашние хозяйства их продают 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 хозяйств в то же время являются расходами фирм. Это значит, что в рыночной экономике действует **закон равенства доходов и расходов**. Приведем следующий пример. Предположим, что в магазине вы купили продукции на 20 тыс. руб. Для вас эта сумма денег означает величину потребительских расходов, а магазин же получил, благодаря вашей покупке, 20 тыс. 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 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:

$$РД = С + S. \quad (5.1)$$

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 отметим: 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 приготовить пельмени.

➤ *Производства предметов потребления* из продукции домашних хозяйств. В землепользовании домашних хозяйств в Беларуси находится 1,3 млн га земли, или 15% от всех пахотных земельных угодий. В стране насчитывается 1 млн 265 тыс. личных подсобных хозяйств. В них задействована почти половина взрослого населения. В подсобных хозяйствах производят 32% молока, 26% мяса, почти 90% картофеля, 80% овощей, ягод и фруктов.

О том, насколько рациональным является поведение домашних хозяйств в целом, дают представление такие показатели, 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.

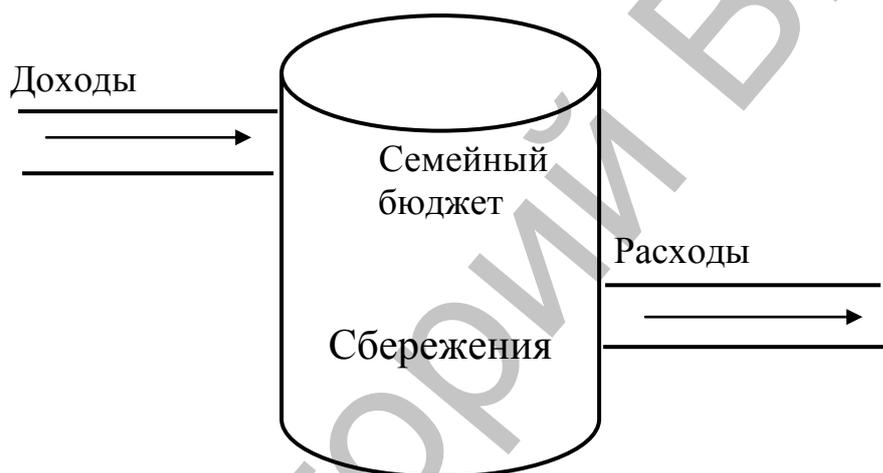


Рис. 5.2. Модель финансового «бассейна» семьи.

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 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.

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.

Таблица 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
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, принятая с 1 мая по 31 июля 2008 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.

Таблица 5.2

Структура МПБ для различных социально-демографических групп населения Беларуси с 1 мая по 31 июля 2008 г.; в %

Социально-демографические группы	Питание	Одежда, белье, обувь	Предметы культ.-быт. и хоз. назначения	Предметы санитарии и гигиены, лекарства	Оплата жилья и коммуна. услуги	Быт. услуги, транспорт, связь
Семья из 4-х человек	49,9	18,5	6,2	1,7	11,6	7,6
Мужч. трудоспособного возраста	41,7	13,9	8,2	1,7	18,4	10,8
Женщ. трудоспособного возраста	36,5	18,1	8,7	1,7	18,2	11,6
Молодая семья с двумя детьми	46,6	20,7	7,2	1,8	12,2	6,3

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

Таблица 5.3

**Минимальные потребительские бюджеты
для социально-демографических групп населения
в Беларуси с 1 мая по 31 июля 2008 г.**

№	Минимальные потребительские бюджеты в расчете на месяц для:	В руб.
1	Семьи из четырех человек	324090
2	Мужчины трудоспособного возраста	392490
3	Женщины трудоспособного возраста	396320
4	Молодой семьи с одним ребенком	306730

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.

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.*

В таблице 5.4 приводятся данные по структуре расходов семьи горожан в некоторых высокоразвитых странах в начале XXI века. Попробуем сравнить эти данные со структурой МПБ для различных групп населения Беларуси (табл. 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.

Таблица 5.4

**Примерная структура расходов семей горожан Швеции,
Японии и США, в %**

Страна	Питание	Одежда, обувь	Жилье	Транспорт, связь	Обучение, лечение	Прочие расходы
Швеция	16	7	31	19	3	24
Япония	15	6	24	10	15	30
США	10	6	26	13	18	27

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 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:

- 1) продукты питания, одежду, обувь, предметы бытового пользования;
- 2) лекарства, предметы санитарии и гигиены;
- 3) жилищно-коммунальные, бытовые и транспортные услуги;
- 4) 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, продолжитель-

ность рабочего времени, величина свободного времени и его структура, уровень развития 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. *Функциональным* считается распределение доходов по 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 ($S_{овн}$) к площади треугольника ($S_{онм}$):

$$Кдж = S_{овн} / S_{онм} . \quad (5.2)$$

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

Для характеристики дифференциации доходов населения довольно часто используется децильный коэффициент, отноше-

ние между средними доходами 10% наиболее высокооплачиваемых граждан и средними доходам 10% наименее обеспеченных.

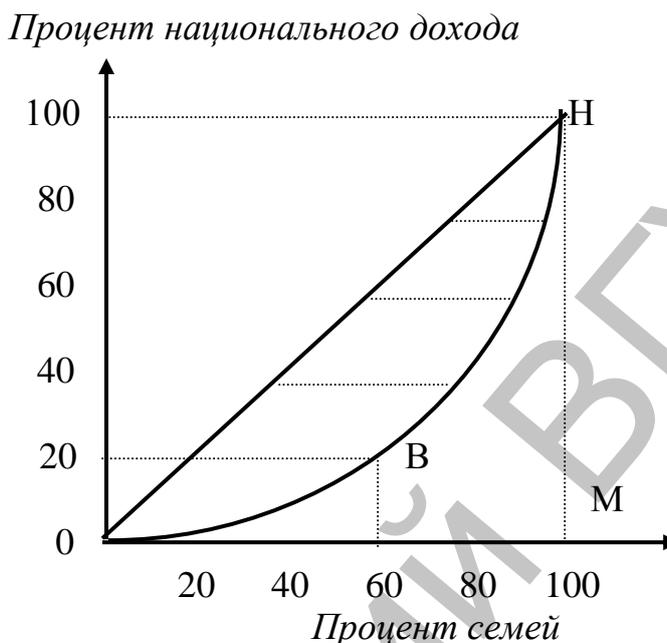


Рис. 5.3. «Лук» Лоренца.

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 2007 год, например, в первую десятку по ИРЧП входили следующие страны: 1. Исландия; 2. Норвегия; 3. Австралия; 4. Канада; 5. Ирландия; 6. Швеция; 7. Швейцария; 8. Япония; 9. Нидерланды; 10. Франция. Республики же СНГ, включая, естественно, Беларусь, занимали такие места: 64. Беларусь.; 67. Россия.; 73. Казахстан.; 76. Украина.; 83. Армения.; 96. Грузия.; 98. Азербайджан.; 109. Туркменистан.; 111. Молдова.; 113. Узбекистан.; 116. Кыргызстан.; 122. Таджикистан. При этом особо отметим, что Беларусь вошла в группу высокоразвитых стран.

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. При этом будем исходить из

того, что покупатель может делать свой выбор на каждом из трех рынков: однородного товара; товаров-заменителей; разнородных товаров. Каждый из рынков имеет свою специфику, что выражается в необходимости соблюдать определенные правила рационального поведения.

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. 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 идея, согласно которой ценность товара определяется его 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 результата.

Центральным понятием теории полезности, естественно, является *полезность*. Под ней понимают удовлетворение, которое приносит благо потребителю. Полезность конкретного блага покупателя 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.

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.*

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 (U_i); общей полезностью, или полезностью суммы благ (TU); предельной полезностью, или полезностью последней единицы блага (MU).

Таблица 5.5

Единичная (U_i), общая (TU) и предельная (MU) полезности бананов; в баллах

№ банана	U_i	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	

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 200 руб.

По данным таблицы 5.5 построим кривую единичной полезности бананов и найдем величину общей предельной полезности бананов (TMU).

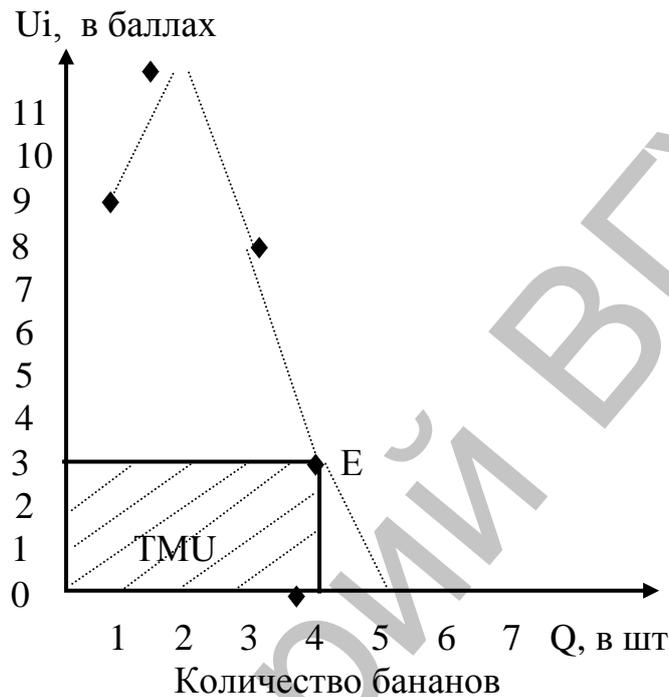


Рис. 5.4. Динамика единичной полезности и прямоугольник предельной общей полезности.

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

где Q – количество бананов.

Общая предельная полезность в нашем примере равна 12 баллов, или 4·3. На рис. 5.4 она показана площадью прямоугольника O3E4.

Далее легко вычислить и потребительские затраты (С) Голубовича на покупку четырех бананов: 200 руб.·12 баллов = 2400 руб. А формула для расчета потребительских затрат рационального покупателя имеет следующий вид:

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

где P – цена одного балла полезности.

5.5. ПОТРЕБИТЕЛЬ НА РЫНКЕ РАЗНОРОДНЫХ ТОВАРОВ

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

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 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 различными наполнителями и нам надо сопоставить их полезности (табл. 5.6). Номера наборов обозначим римскими цифрами, а номер одинакового пирожка – арабскими.

Таблица 5.6

Наборы пирожков с различными наполнителями

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

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

5.5.2. На рынке товаров-заменителей

Некоторые виды потребностей человека можно удовлетворить с помощью различных наборов благ-заменителей, например, в качестве 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.

Таблица 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).

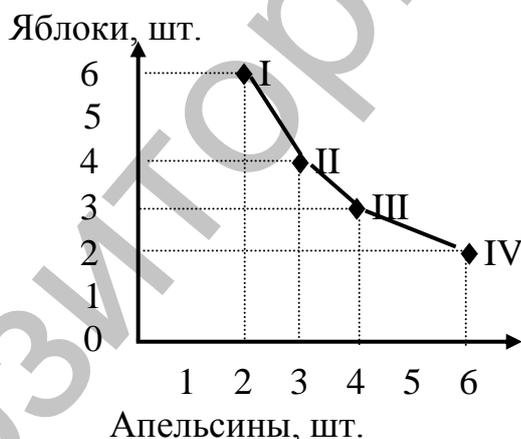


Рис. 5.5. Кривая безразличия наборов яблок и апельсинов по полезности

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 1 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.

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. ХОЧУ ИМЕТЬ «МЕРСЕДЕС», НО ЕСТЬ ВОЗМОЖНОСТЬ КУПИТЬ МОПЕД

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 (P) и от количества приобретаемого товара (Q) и равны $P \cdot Q$. В конечном виде формулу располагаемого дохода по использованию можно записать: $РД = P \cdot Q + S$. (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.

Таблица 5.8

**Комбинации потребительских расходов на неделю
на 20 талеров на хлеб ($C_x = P_x \cdot Q_x$) и на молоко ($C_m = P_m \cdot Q_m$)**

№ комбинации	Хлеб			Молоко			РД; в неделю
	Q_x , кг	P_x , 1 кг	$Q_x \cdot P_x$	Q_x , л	P_m , 1 л	$Q_m \cdot P_m$	
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

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).

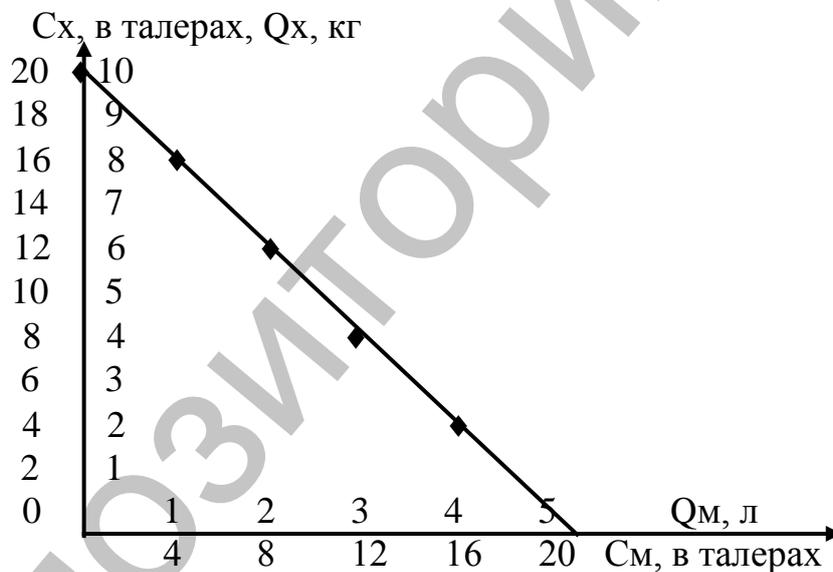


Рис. 5.6. Бюджетная линия потребителя.

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

В общем виде линия бюджетных ограничений может быть описана следующим уравнением: $PД = Q_x \cdot P_x + Q_m \cdot P_m$. (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 P_x . В результате получим следующее уравнение бюджетной линии: $Q_x = aQ_m + b$, (5.6)

где $a = P_m / P_x$; $b = PД / P_x$.

Коэффициент a определяет наклон бюджетной линии, в нашем случае $a = 4 \text{ талера} / 2 \text{ талера} = 2$. 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).

Таблица 5.9

Комбинации хлеба и молока, образующие кривые безразличия по уровням полезности; в баллах

Набор	Q_{X_1}	Q_{M_1}	U_1	Q_{X_2}	Q_{M_2}	U_2	Q_{X_3}	Q_{M_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			

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).

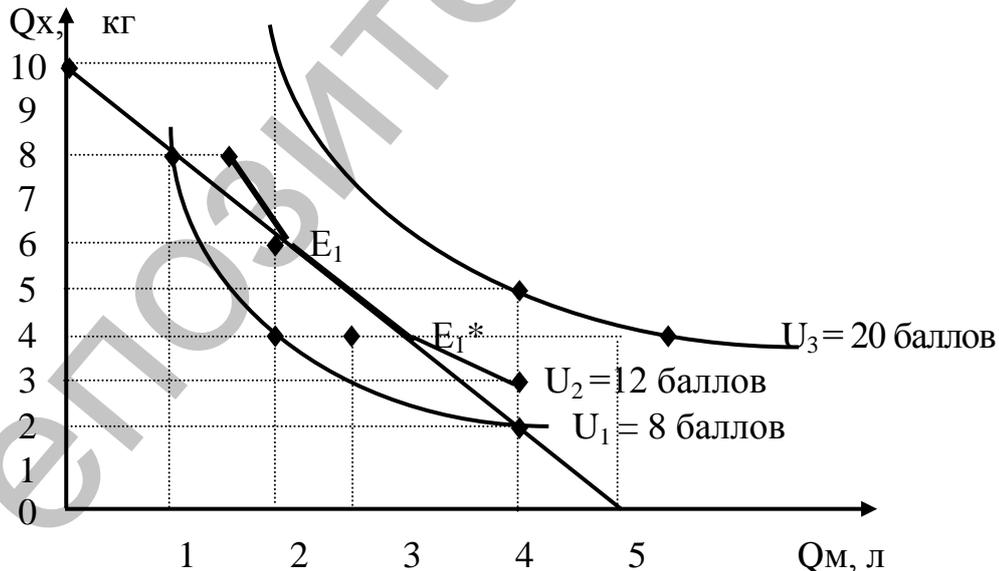


Рис. 5.7. **Равновесие и неравновесие потребителя.**

Каков же выбор потребителя? Выбор, очевидно, любой комбинации на кривой безразличия U_1 свидетельствует о нерациональности поведения потребителя, поскольку это наименьшие по полезности наборы благ (8 баллов). Комбинации на кривой безразличия U_3 просто недоступны потребителю по финансовым со-

ображениям. Остается кривая безразличия U_2 . Точку оптимума, в нашем случае, легко найти из следующей системы уравнений:

$$\begin{cases} Q_x = -a \cdot Q_m + b \\ Q_x \cdot Q_m = U_2 \end{cases} \quad (5.7)$$

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

$$\begin{cases} Q_x = -2Q_m + 10 \\ Q_x \cdot Q_m = 12 \end{cases} \quad (5.8)$$

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

$$RS_{xм} = P_m / P_x, \quad (5.9)$$

где $RS_{xм} = -\Delta Q_x / \Delta Q_m = -(6-8) / (4-3) = 2$; $P_m / P_x = 4$ талера / 2 талера = 2.

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

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

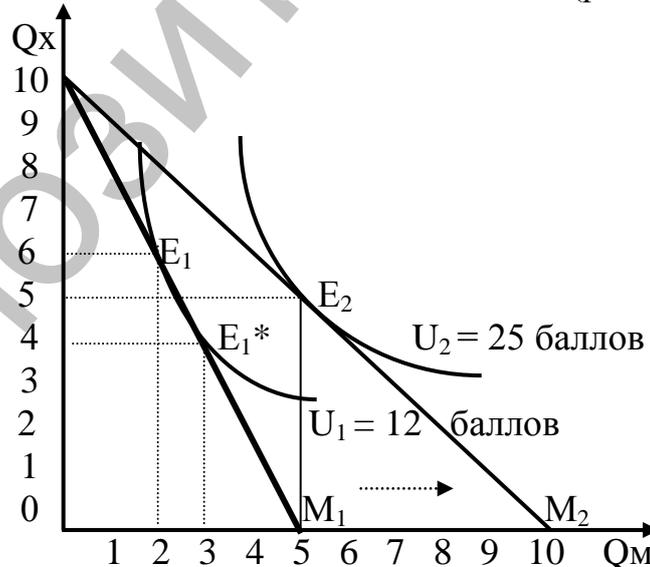


Рис. 5.8. Смещение вправо нижней точки бюджетной линии из положения M_1 в положение M_2 .

К чему такое смещение приведет? Во-первых, изменится уравнение бюджетной линии. Оно примет вид $Q_x = -Q_m + 10$. 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

$$\begin{cases} Q_x = -Q_m + 10, \\ Q_x \cdot Q_m = 25. \end{cases}$$

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

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 может быть описана следующим уравнением: $C = Ca + Hn \cdot РД$, (5.10)

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

Особо остановимся на автономном потреблении (Ca), которое осуществляется за счет накопленного личного имущества, непосредственно не связанного с величиной текущих расходов потребителя. Приведем пример. Допустим ваше личное богатство оценивается в 60 млн руб. и каждый год Вы расходуете по 12 млн руб. (продаете имущество) на потребительские расходы. За пять лет в таком случае от вашего богатства, если оно не будет пополняться ничего не останется.

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

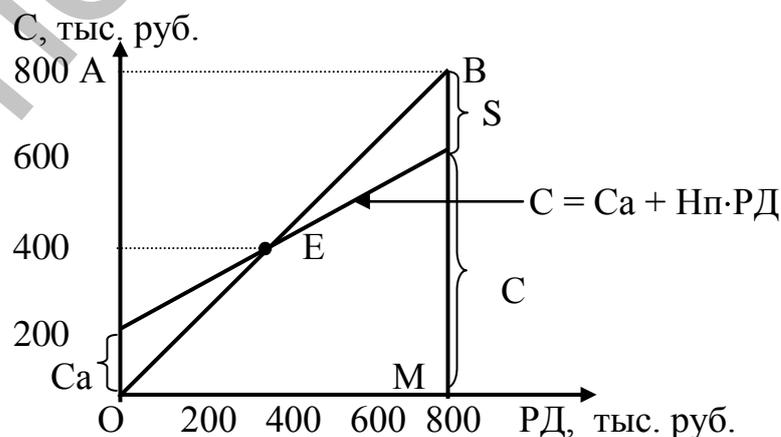


Рис. 5.9. Линия потребительских расходов.

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 тыс. руб., часть дохода оставляет на сбережения. Сам смысл уравнения 5.10 покажем на следующем примере. Предположим, что величина автономного потребления составляет 200 тыс. руб. в месяц, а норма потребления равна 0,8. Тогда при РД = 800 тыс. руб. величина потребительских расходов составит 200 тыс. руб. + 0,8·800 тыс. руб. = 840 тыс. руб. Что же касается величины сбережений, то в нашем примере они будут равны 160 тыс. руб.

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.

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.

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 МПБ и БПМ?
3. Какие правила измерения полезности однородных товаров вы знаете?
4. Каково практическое значение схемы К. Менгера?
5. В чем состоит правило максимизации полезности наборов потребляемых благ?
6. Что такое бюджетная линия?
7. 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; б) вырастет; в) уменьшится; г) такой связи нет.

2. Если ваш располагаемый доход 1,6 млн руб. в месяц, а потребительские расходы равны 1,2 млн 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	5	6
TU; в баллах	8	14	18	20	20	18

Каковы будут затраты рационального потребителя на покупку яблок, если полезность одного балла оценивается в 200 руб.:

- а) 2000 руб.; б) 1000 руб.; в) 1600 руб.; г) 1200 руб.

РЕШИМ ЗАДАЧУ

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

Доходы в месяц, в тыс. руб.	Семья			Расходы в месяц, в тыс. руб.	Семья		
	1	2	3		1	2	3
Заработная плата	900	1200	1800	Питание	900	900	900
Пенсии, пособия, стипендии	300	300	300	Одежда, белье, обувь	240	450	300
Доходы от подсобного хозяйства	90	180	120	Оплата жилья и жилищно-коммунальных услуг	150	150	300
Прочие доходы	60	120	30	Прочие расходы	210	300	300

ВЕСЕЛАЯ СТРАНИЧКА

ПРО ПОКУПАТЕЛЯ И ПРОДАВЦА

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.

МОРЕ, ФРУКТЫ, ПОКОЙ

К врачу-невропатологу обратились три женщины с одной и той же болезнью. Первой, жене богатого коммерсанта, он сказал:

– Лучшее лекарство для вас, мадам, – море, фрукты, покой ...

Второй, жене рабочего, он посоветовал:

– Фрукты и покой ...

Жене же безработного было сказано:

– Свежий воздух, мадам, воздух и только воздух!

ТЕМА 6 ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

В ЭТОЙ ТЕМЕ:

- дается характеристика предпринимательской деятельности в условиях рыночной экономики;
- описываются различные организационно-правовые формы фирм;
- раскрывается сущность закона переменной производительности факторов производства;
- говорится о том, что собой представляют издержки предприятия и какие они бывают;
- определяются доходы предприятий и рентабельность.

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, персональные 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.

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**. 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.

6.1.2. Сферы предпринимательской деятельности

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

В наше дни бурно развиваются и другие виды предпринимательства: инновационное, инжиниринг (оказание инженерных услуг), консалтинг и т.п. (рис 6.2).

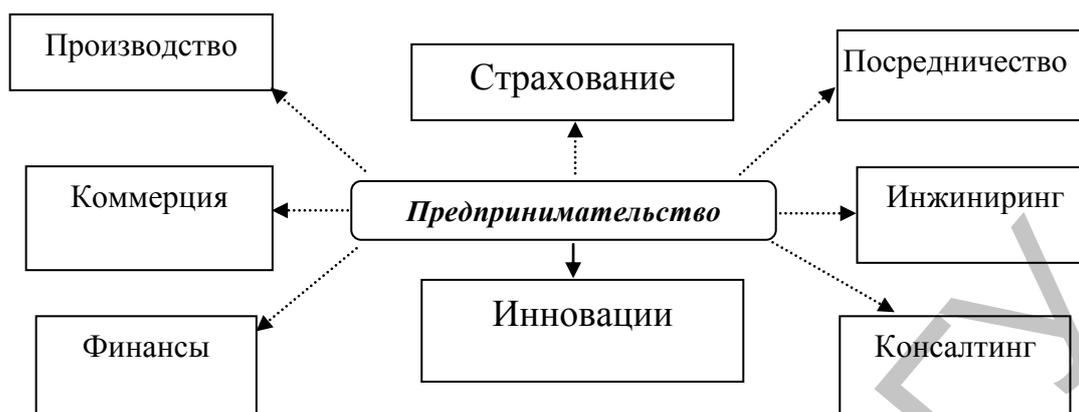


Рис. 6.2. Сферы предпринимательской деятельности.

В дальнейшем остановимся, главным образом, на предпринимательстве в сфере производства, исходном пункте предпринимательства вообще. В самом деле, если продукция не произведена, то нечего будет и продавать, не о чем сообщать информацию покупателям.

После того, как выбор сделан, перед предпринимателем встает вопрос: создавать ли при этом предприятие или нет? «Челноком» много не заработаешь, да и всю жизнь этим заниматься не интересно. 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 производст-

венные единицы, связанные общим управлением. Эти понятия, другими словами, соподчиненные (рис. 6.3).



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

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 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 сохраняет 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.

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. Да и возможности роста частной фирмы ограничены средствами владельца и банковскими кредитами. И далеко не всем удастся 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. Многого ведь зависит от личности самого предпринимателя, его способностей.

В Беларуси частный сектор народного хозяйства только встал на ноги. Перед ним масса 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 страдает 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.

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 членами, 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. Эта 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 системы 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 широкое 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.

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 пай, 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.

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 уставной 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 общест-

ва 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 (Ka)*.

Курс акции рассчитывается по формуле $Ka = d100\%/Rd$, (6.1)

где d – дивиденд на акцию, а Rd – 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%.

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 – дело непростое, так как для этого требуется согласие всех остальных партнеров;
- акционерные общества более долговечны, нежели частные фирмы и товарищества. В случае смерти акционера его акции просто передаются по наследству. Смерть же частного влечет за собой распад фирмы;
- акционерная форма фирмы – самая эффективная для привлечения дополнительных финансовых средств. Открытые АО могут иметь множество вкладчиков. Так, у корпорации «Америкэн телефон энд телеграф» более трех миллионов акционеров. Поэтому, очевидно, и возможности АО по привлечению денежных 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 информа-

цию 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. Кто в доме хозяин?

Какая из названных форм фирм лучше? Довольно часто такой вопрос возникает и в экономической литературе. Попробуем на него ответить на примере США (табл. 6.1). Неоспоримое количественное превосходство, как видно из таблицы, за частными (индивидуальными) фирмами. По объему продаж (88–90%) хозяином в рыночном американском доме являются корпорации.

Таблица 6.1

Формы деловых фирм и их экономическая роль в США в 90-е гг. XX века

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

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 распределяется 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: картели, тресты, холдинги, концерны, финансово-промышленные группы.

6.3. ФАКТОРЫ ПРОИЗВОДСТВА И ЗАКОН ПЕРЕМЕННОЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

В дальнейших рассуждениях мы будем исходить из того, что предприниматель создает фирму с целью производства и реализации продукции.

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.

Производительным 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? Пред-

положим, что некто за 500 тыс. 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 тыс. руб. для возмещения износа. Наглядное представление о формировании фонда амортизации дает таблица 6.2.

В нашем примере определить годовой фонд амортизации (A_g) довольно просто: $A_g = K_{oc} / C_{сл}$, (6.1)

где K_{oc} — цена покупки основного капитала, $C_{сл}$ — предполагаемый срок службы.

Таблица 6.2

Процесс формирования фонда амортизации

Годы	Стоимость швейной машины, тыс. руб.	Фонд амортизации
1	400	100
2	300	200
3	200	300
4	100	400
5	0	500

Для оценки износа основного капитала используется и такой показатель, как норма амортизации (A_n), которая представляет собой отношение суммы амортизационных отчислений за год к стоимости основного капитала:

$$A_n = A_g \cdot 100\% / K_{oc}. \quad (6.2)$$

Быстрый моральный износ основного капитала ведет к повышению нормы амортизации. Современный этап НТР обуславливает сокращение сроков амортизации, применение метода ускоренной 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.

Помимо основного в состав производительного капитала входит и *оборотный капитал* ($K_{об}$) – 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 капитала, 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 действует закон переменной производительности факторов производства. Что он собой представляет?

Предположим, что производством кукурузы занимаются шесть совершенно одинаковых фермерских хозяйств, как по площади земли, так и по количеству и качеству техники, и единственным переменным фактором у них является количество работников, которое меняется от одного до шести. И наша задача состоит в определении оптимального количества работников по критерию производительности труда, или среднему продукту на одного работника (AP). С этой целью введем и такое понятие, как индивидуальная (единичная) производительность труда (Pi). 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.

Таблица 6.3

Динамика количества работников (L), объема производства кукурузы (TP, в т), среднего продукта (AP) и индивидуальной производительности (Pi)

L	TP	AP	Pи
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 (AP), или средней производительности труда работников, и индивидуальной производительности труда (Pi). На

рис. 6.4 видно, что оптимальное количество работников фирмы равно четырем.

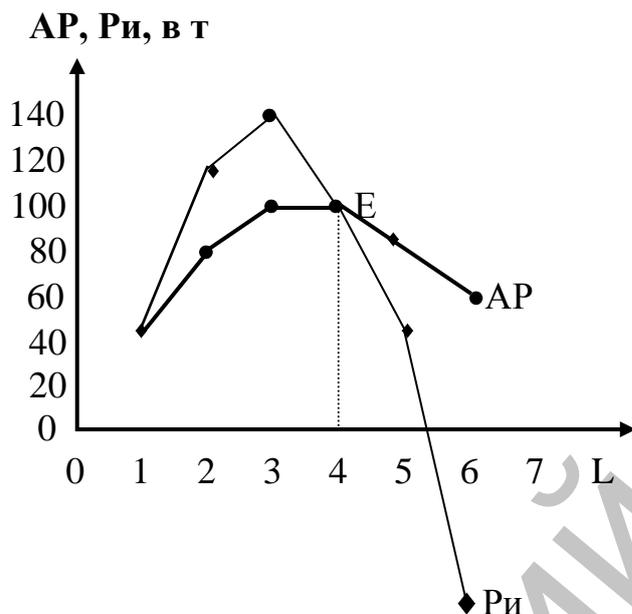


Рис. 6.4. Кривые среднего продукта (AP) и индивидуальной производительности (Pi).

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:

$$AP = Pi, \quad (6.3)$$

Кривая AP 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 начнет 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 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 (табл. 6.4).

Таблица 6.4

Бухгалтерские и экономические издержки частной пельменной; в млн руб.

№	Наименование издержек	Бухгалтерские издержки	Экономические издержки
1	Заработная плата работника	1,5	1,5
2	Мука, фарш и др. расходы	4,5	4,5
3	Плата за газ, воду, электроэнергию	1,0	1,0
4	Амортизация собственного основного капитала		2,0
5	Неявная заработная плата предпринимателя в качестве управляющего в аналогичной фирме		3,0
6	Неявный заработок жены		2,0
7	Процент на вложенный в производство собственный капитал		2,0
	Итого	7	16

По данным таблицы, бухгалтерские издержки составляют 7 млн руб., а экономические – 16 млн 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.

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)*:

$$TC = FC + VC . \quad (6.4)$$

Предположим, что предприниматель на месяц взял в аренду помещение и оборудование, а величина арендной платы равна 50 млн руб. С помощью арендованного оборудования в течение месяца можно изготовить семь единиц продукции. Данные по переменным и постоянным издержкам (в млн руб.) на производство продукции приводятся в таблице 6.5.

Таблица 6.5

**Постоянные, переменные и общие издержки
на производство продукции в месяц; в млн 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

Далее, по данным таблицы, изобразим кривые постоянных, переменных и общих издержек (рис. 6.5).

Издержки, в млн руб.

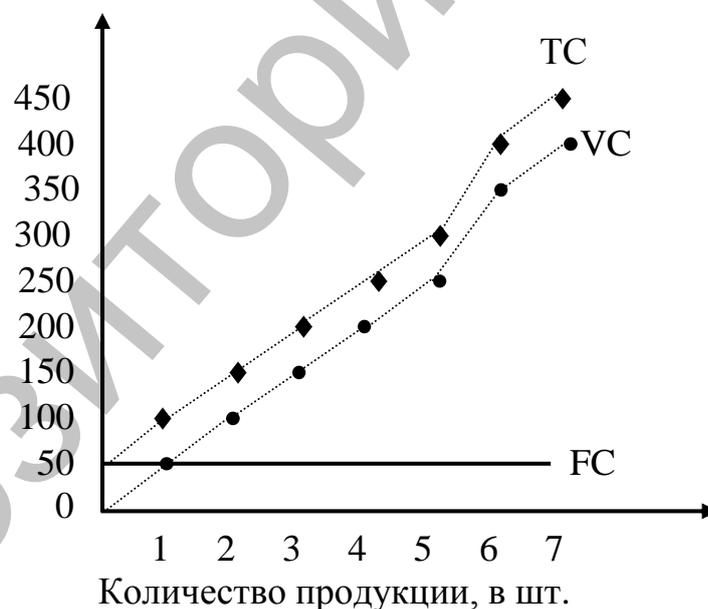


Рис. 6.5. Кривые постоянных, переменных и общих издержек.

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 $FC = 50$ млн руб.

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 ми-

нимальными. Все необходимые для этого данные приводятся в таблице 6.6.

Таблица 6.6

Средние постоянные (AFC), средние переменные (AVC), средние общие (ATC) издержки, единичные издержки (Се); в млн руб.

Q	AFC	AVC	ATC	Се
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

$AFC = FC / Q$, $AVC = VC / Q$, $ATC = TC / Q$, где Q – количество производимой продукции. А единичные издержки (Се) – это прирост издержек, необходимых для производства дополнительной единицы продукции. Они, легко заметить, по величине совпадают с приростом общих переменных издержек (см. табл. 6.6). Далее, по данным табл. 6.6, построим кривые AFC, AVC, ATC и Се (рис. 6.6).

AFC, AVC, ATC, Се; в млн руб.

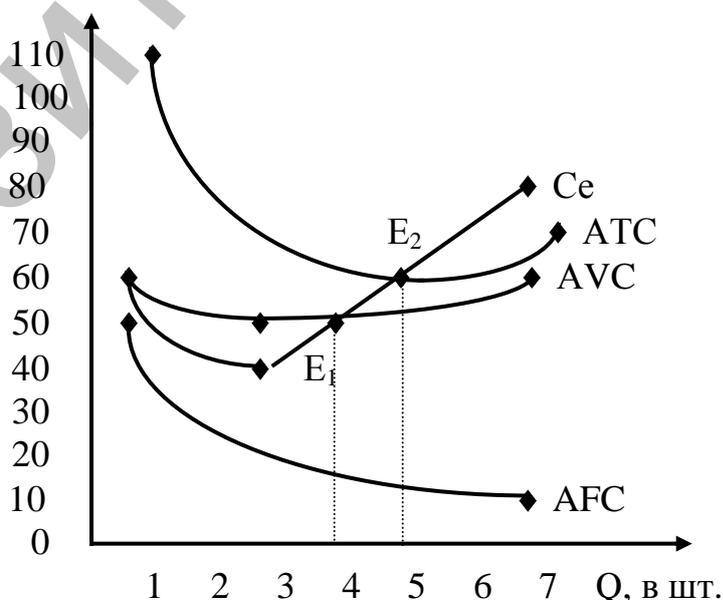


Рис. 6.6. Кривые средних издержек и точки их минимумов. Кривая единичных издержек.

В нашем примере минимум AVC приходится на выпуск четырех единиц продукции, а в точке E_1 $AVC \approx C_e = MC_1$, (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.

Далее, если объем производства будет доведен до пяти единиц продукции, тогда будет обеспечен минимум ATC . В таком случае будет реализовано правило $ATC \approx C_e = MC_2$. (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.

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 времени, 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 (AC).

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 использо-

вать 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.

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: $AR = TR / Q$. (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: $Re = \Delta TR / \Delta Q$, (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 выполняют 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 непромышленного 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 экономической эффективности фирмы еще используются такие показатели, как рентабельность продукции, производительного капитала и производства.

Под рентабельностью продукции (Pn) будем понимать отношение величины прибыли отчетного периода (Pr) к текущим затратам на производство и реализацию продукции в форме бухгалтерских издержек (Cb):

$$Pn = Pr100\% / Cb . \quad (6.10)$$

Рентабельность производительного капитала (R_k) измеряется отношением величины прибыли к стоимости основного (K_{oc}) и оборотного ($K_{об}$) капиталов фирмы:

$$R_k = \frac{Pr}{K_{oc} + K_{об}} \cdot 100\% \quad (6.11)$$

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 (O_c), совокупностью оборотных фондов и фондов обращения предприятия, выраженных в денежной форме. В этом случае мы получим формулу для расчета рентабельности производства:

$$R_{пр} = \frac{Pr}{O_c} \cdot 100\% \quad (6.12)$$

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?

ВЫПОЛНИМ СМЫСЛОВОЕ ЗАДАНИЕ

Подберите правильные определения товариществ:

Вид товарищества	Определение
1. Полное	1. В нем, по меньшей мере, один из участников несет неограниченную ответственность, и хотя бы один – ограниченную ответственность перед кредиторами
2. Коммандитное	2. Все участники несут полную ответственность
3. Акционерно-коммандитное	3. Коммандиты вносят свою долю, приобретая акции товарищества

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

Определите годовую норму амортизации основного капитала фирмы по следующим данным:

Элемент капитала	Стоимость, в млрд 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

За сколько долларов был куплен легковой автомобиль, если его годовая амортизация равна 1000\$, на ремонт было затрачено 1500\$, а его ликвидационная стоимость равна 500\$, 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 10 тыс. руб., переменные издержки равны 6 тыс. руб., а постоянные – 200 млн руб.

При каком тираже издательская фирма получит прибыль в 400 млн. руб.?

5. Годовая выручка фирмы составила 10 млрд руб. Среднегодовая стоимость ее основного капитала оценивается в 20 млрд 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 млрд руб., годовой фонд заработной платы составил 2 млрд руб.?

ВЕСЕЛАЯ СТРАНИЧКА

ОБЕЩАНИЕ МИЛЛИОНЕРА

– Доктор, если я выздоровлю, то пожертвую 500 тыс. долл. на вашу новую больницу, – хрипит больной миллионер.

Через несколько месяцев врач встречает бывшего пациента. Вид у того цветущий.

– Я рад, что вы прекрасно чувствуете, и хотел бы поговорить о деньгах для новой больницы, которые вы мне обещали.

Я обещал?! – удивляется миллионер. – Как я тяжело был болен, даже бредил.

ТЕМА 7
МЕНЕДЖМЕНТ И МАРКЕТИНГ
В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В ЭТОЙ ТЕМЕ:

- раскрывается понятие менеджмента, рассматриваются его основные принципы и функции, различные стратегии поведения;
- много места отведено вопросам мотивации работников фирмы;
- определяется роль маркетинга в системе управления фирмой, выясняются его основные принципы и функции;
- описываются фазы жизненного цикла продукта фирмы.

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 с результатами труда.

Сущность менеджмента раскрывается в его функциях (рис. 7.1).

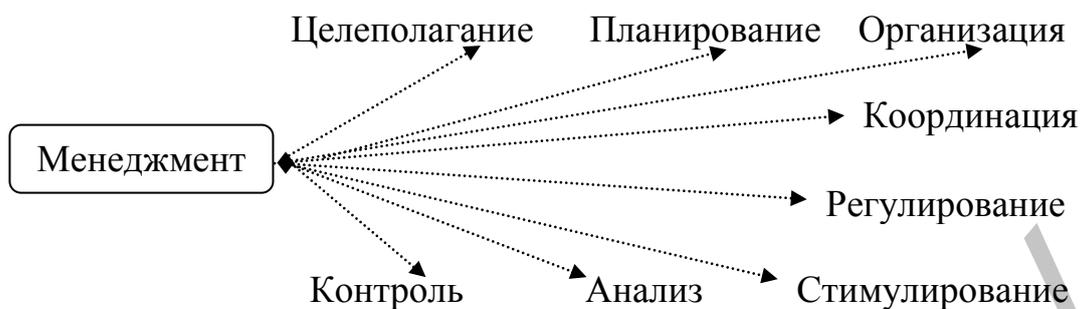


Рис. 7.1. Функции менеджмента.

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** 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.

В современной экономике все крупные фирмы планируют свою деятельность. *Планирование* — это выработка направлений, путей и средств реализации целей фирмы. А надо ли планировать вообще? 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 договоры 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.



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 необхо-

димом 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 *регуливании*. 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.

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 противном 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. Ее можно сравнить с поведением яхтсмана, 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 учетом 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 стратегического 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 ее функционирования. Выделяют, как правило, три вида страте-

гических альтернатив. Первой из них может быть ограниченный рост. Такой стратегии, обычно, придерживаются благополучные фирмы. В ее основе лежит принцип «от достигнутого».

В качестве второй альтернативы фирма может выбрать умеренный рост. Такая стратегия предусматривает расширение ассортимента продукции (диверсификацию) или слияние корпораций. При этом намечаемые на перспективу показатели изменяются быстрее, нежели в предыдущем периоде.

И, наконец, это может быть стратегия «последнего средства», или сокращение объемов производства и продаж. Готовым надо быть и к такому печальному исходу. 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, ее специализацией. Так, например, малые универсальные предприятия («коммутанты») должны постоянно вести поиск новых потребителей, потребностей и приспосабливаться к ним.

Специализированные же малые и средние предприятия («пациенты») должны сосредотачивать усилия на производстве продукции, пользующейся ограниченным спросом. Они хорошо приспособляются 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.

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.

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. 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 распростране-

ние 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**», 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.

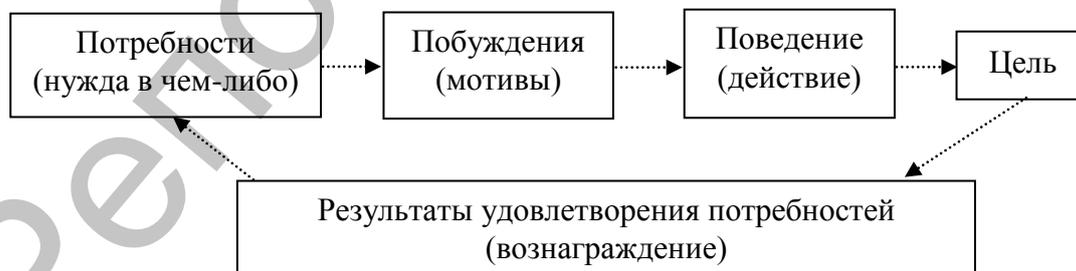


Рис. 7.3. Механизм мотивации труда.

Вознаграждение различают внутреннее и внешнее. *Внутреннее* вознаграждение работник получает от самой работы, ее содержательности, значимости. *Внешнее* вознаграждение обеспечивается организацией: ростом заработной платы, продвижением по службе.

В число наиболее известных содержательных теорий входят теории Маслоу, Мак-Клеланда и Герцберга.

А. Маслоу считал, что человек, удовлетворяя свои потребности, как бы поднимается на вершину пирамиды.

Для теории Мак-Клеланда 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 – 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 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 ее 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.

Бюрократический стиль похож на автократический. Вместе с тем бюрократы требуют от подчиненных еще и казарменной дисциплины, неукоснительного выполнения правил. Такие руководители строго следят за выполнением принятых решений. Это 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, преданны 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.

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 действуют 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.

Появление **третьего этапа** определяет рынок, насыщенный товарами и услугами. В связи с чем возникает необходимость в приспособлении производства к нуждам потребителей. Формула «производство – сбыт» уже не подходит. Ее 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 поку-

патель-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).

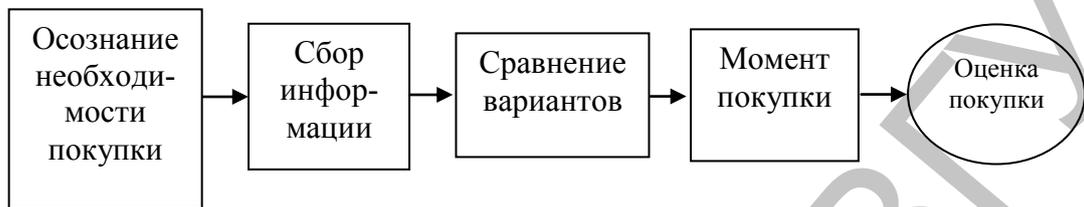


Рис. 7.5. Схема принятия решения о покупке.

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: советуется 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 ее 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. «Жизнь продукта складывается, как правило, из пяти этапов (рис. 7.6).

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 очень велика. 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 еще **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 объемов производства, много средств приходится тратить на рекламу.

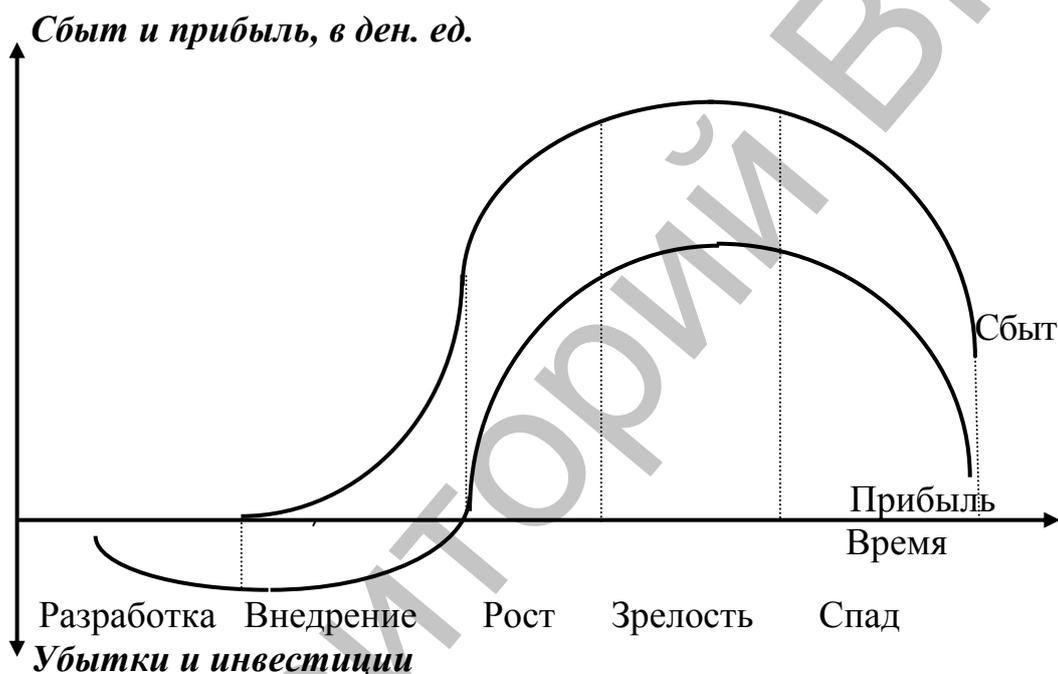


Рис. 7.6. Жизненный цикл продукта фирмы.

Задачами маркетинга на этом этапе является реклама, организация послепродажного обслуживания, снижение цен.

На этапе роста увеличиваются объем 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.

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 несет 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.

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.

ТЕМА 8 МАКРОЭКОНОМИКА И ЕЕ ПОКАЗАТЕЛИ

В ЭТОЙ ТЕМЕ:

- даются ответы на вопросы, что такое макроэкономика, и какова ее структура;
- выводятся показатели, характеризующие производство, распределение и конечное использование продукта национальной экономики;
- рассматриваются взаимосвязи между потреблением, сбережением и инвестициями;
- описывается структура национального богатства и определяются факторы его роста.

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: **иностраный**. 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 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 секторы экономики, основанные на государственной, частной и коллективной формах собственности.

По территориальному признаку макроэкономика подразделяется на экономические регионы. В Республике Беларусь, например, это 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. Попробуем сделать это вместе с вами.

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 приобретает 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.

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: $80\text{ПП} + 70\text{ДС} = 150\text{ВОП}$.

Таблица 8.1

**Отраслевая структура производства и реализации
рыбопродуктов; в млн талеров**

Отрасль	Промежу- точный про- дукт (ПП)	Добавленная стоимость (ДС)	Полная стоимость (ПС)
1	2	3	4
Производство рыбы	0	20	20
Производство ры- бопродуктов	20	40	60
Торговля рыбо- продуктами	60	10	70
Всего	80	70	150

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 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 т.д. 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). В 2007 г. в Беларуси они составили около 50% ВВП.
- 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). Расходы на конечное потребление в государственных учреждениях Беларуси в 2007 г. составили около 20% ВВП. Совокупность потребительских 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 финан-

- совых услуг;
- стоимость продуктов, произведенных домашними хозяйствами для собственного потребления и т.д.

Итак, формула ВВП по расходам субъектов макроэкономики имеет следующий вид: $\mathbf{ВВП = С + I + G}$. (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:

$$\mathbf{ВНП = С + I + G + X_n}, \quad (8.2)$$

где X_n 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:

$$\mathbf{ВВП_r = ВВП_n / ИЦ}, \quad (8.3)$$

где ИЦ – индекс цен, $ВВП_n$ – номинальный ВВП, $ВВП_r$ –

реальный ВВП.

8.2.4. Распределение ВВП и его показатели

Деятельность субъектов хозяйствования на уровне макроэкономики может быть охарактеризована и другими показателями, которые используются для оценки распределения ВВП.

Первый из них получил название *чистого национального продукта* (ЧНП). Он определяется как разница между величинами ВВП 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 ВВП – *личный доход* (ЛД). Вычислить его величину можно следующим образом:

ЛД	=	НД	–	Отчисления на социальное страхование	+	Социальные трансферты, например, пособия, пенсии
				Налоги на прибыль корпораций		
				Чистая прибыль корпораций		

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, как мы знаем, оно замыкает систему макроэкономического кругооборота (производство, распределение, обмен 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): $APC = C / РД$. (8.4)

Предельная склонность к потреблению (MPC) представляет собой отношение прироста потребления (ΔC) к величине прироста располагаемого дохода ($\Delta РД$): $MPC = \Delta C / \Delta РД$. (8.5)

Предельная склонность к потреблению показывает, какая часть дополнительного дохода идет на увеличение потребления.

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:

$$C = C_a + MPC \cdot РД, \quad (8.6)$$

где C_a – величина автономного потребления.

Линия этой функции показана на рис. 8.1:

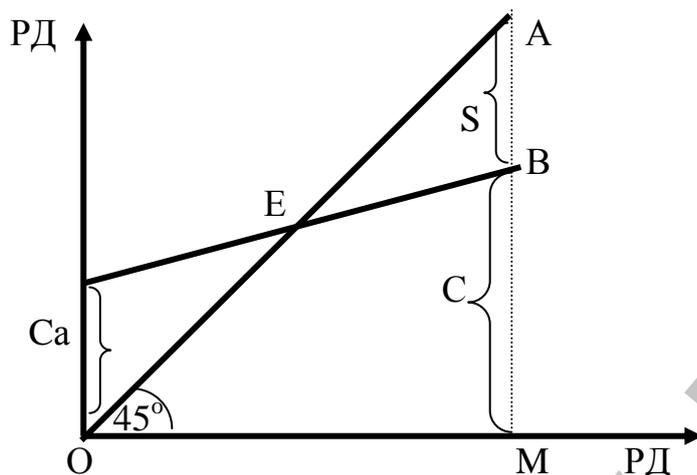


Рис. 8.1. Функция потребления.

Согласно уравнению 8.6, если ваши сбережения в месяц приносят доход в 100 тыс. руб., а месячная заработная плата 600 тыс. руб. и $MPC = 0,8$, то потребительские расходы равны 820 тыс. руб. (100 тыс. руб. + 900 тыс. 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):

$$S = РД - С. \quad (8.7)$$

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:

$$APS = S / PD. \quad (8.8)$$

Предельная склонность к сбережению (**MPS**) представляет собой отношение прироста сбережения (ΔS) к приросту располагаемого дохода (ΔPD):

$$MPS = \Delta S / \Delta PD. \quad (8.9)$$

Из того обстоятельства, что $PD = C + S$ и $\Delta PD = \Delta C + \Delta S$, 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: $S = (PD - PD_{min})MPS$, (8.10)

где PD_{min} – располагаемый доход, обеспечивающий прожиточный минимум.

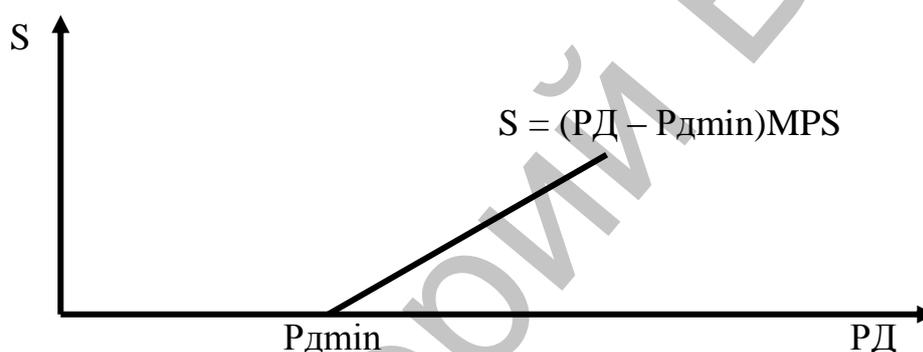


Рис. 8.2. Линия сбережения.

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 $PD_{min} = 200$ тыс. руб., $MPS = 0,2$, а $PD = 600$ тыс. руб. Тогда величина сбережения будет равна 80 тыс. 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. Во-вторых, это чистые инвестиции (Iч), или разница между валовыми инвестициями (Iв) и величиной амортизационных отчислений (АО):

$$Iч = Iв - АО. \quad (8.11)$$

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.

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 ($R_{кр}$) и объемом инвестиций (I) существует обратная связь (рис. 8.3).

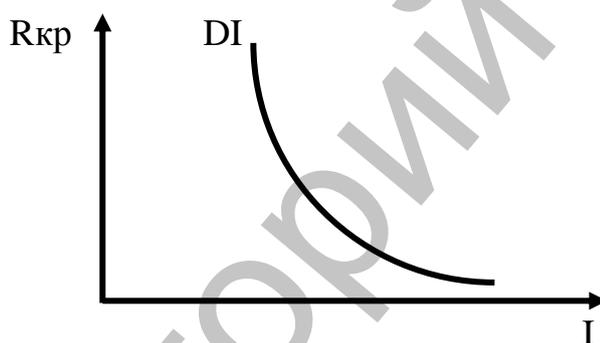


Рис. 8.3. Кривая спроса на инвестиции (DI).

Кривая спроса на инвестиции, проще говоря, свидетельствует о том, что чем дороже становятся деньги, тем меньше желающих превратить их в инвестиции, и наоборот.

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 невозпроизводимых ресурсов. Воспроизводимыми ресурсами являются, например, лес, рыба, животные. В качестве же примера невозпроизводимых ресурсов можно привести нефть, газ, железную руду. Потребление невозпроизводимых 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;
- фонды нематериального производства, например, школ, музеев;
- товарные запасы народного хозяйства, 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, составивший в 1986 г. 390 млрд долл., теперь оценивается, примерно, в 1,5 трлн долл., или 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).

Национальное богатство Беларуси на начало 2005 г. оценивалось в 281,8 трлн руб. Его структуру составили: основные фонды – 242,8 трлн руб. (86,2%); материальные оборотные средства – 25,6 (9,1%); домашнее имущество – 13,4 трлн руб. (4,7%).

Таблица 8.2

Структура национального богатства

МАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ	<i>Воспроизводимые</i>	Основные фонды
		Оборотные средства
	<i>Невоспроизводимые</i>	<i>Финансовые</i>
Земля		
Природные ресурсы		
НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ	<i>Финансовые</i>	Валюта
		Ценные бумаги
	<i>Интеллектуальные</i>	Патенты
		Авторские права
		Лицензии

В настоящее время, как видим, в стране не оценивается стоимость, включаемых в национальное богатство природных ресурсов, культурных ценностей, а также финансовых и интеллектуальных активов и пассивов.

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. Причем доля этих элементов

увеличивается быстрыми темпами.

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, обменивать 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. Если в 1970 году на эти цели в мире было израсходовано 40 млрд долл., то в начале XXI в. – уже более 250 млрд долл. 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, зависит от уровня и качества образования населения. Еще в 20-е годы XX 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). Личный доход (ЛД). Располагаемый доход (РД). По-

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 трлн 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

В МАГАЗИНЕ

В магазине стоит большая очередь. Зашедшая туда девушка спрашивает, что продают.

– Шампунь продают, от перхоти, всего за тысячу рублей, да еще с двойным эффектом!

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.

ТЕМА 9

ЧТО И КАК ПРОДАЮТ НА НАЦИОНАЛЬНОМ РЫНКЕ

В ЭТОЙ ТЕМЕ:

- дается представление о национальном рынке вообще, его структуре и инфраструктуре;
- рассматриваются рынки товаров, оптовая и розничная торговля, товарные биржи;
- особое внимание уделяется рынку труда, раскрывается сущность заработной платы, описываются ее формы и системы;
- говорится о рынке ценных бумаг, фондовых биржах, «быках» и «медведях».

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 основные 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). Среди разновидностей 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 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 работника. 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 страдает 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. *Спрос 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.

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, ежемесячной.

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 ежемесячной оплаты труда. И поэтому, очевидно, следует соблюдать правило: «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 труда 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 определяется 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.

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* ($Rс$):

$$Rс = дс100\% / Кс. \quad (9.1)$$

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. 9.1), при которой величина предлагаемого ссудного капитала равна спросу на него.

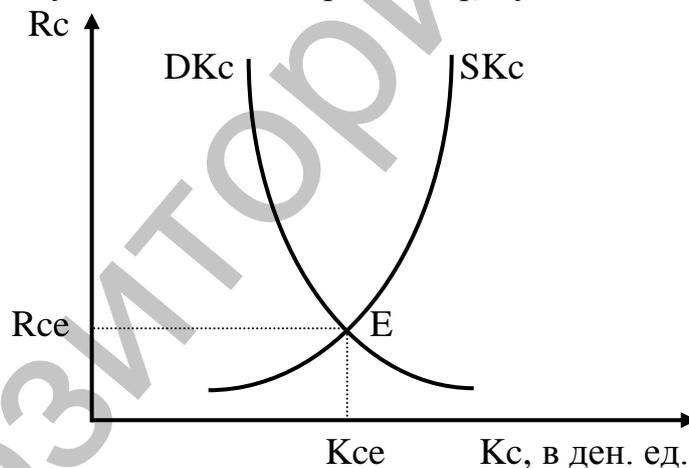


Рис. 9.1. Равновесие на рынке ссудного капитала.

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 долл. и получить через год доход в 200 тыс. долл. Ожидаемая норма прибыли пусть будет равна 20% (200 тыс. долл. · 100% / 1 млн долл.).

При ставке ссудного процента в 10% предприниматель еще может взять ссуду, так как его чистая прибыль составит 100 тыс. долл. (200 тыс. долл. – 100 тыс. долл.). А если она, к примеру, будет равна 20%, тогда чистый доход будет равен нулю.

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.

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: $Ka = d100\% / Rд$, (9.2)

где d – дивиденд; Ka – 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 собраниях 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 собраниях 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 облига-

ции, 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 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 других 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 гнуций 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.

9.4. НА РЫНКЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ ПРОДУКТОВ

С конца XIX века в экономике возрастает роль интеллектуальной продукции. В настоящее время результаты интеллектуального труда определяют перспективы развития экономики, да и общества в целом. Важную роль, следовательно, на рынке ресурсов играют интеллектуальные продукты. *Рынок интеллектуальных продуктов (РИП)* – это и рынок монополии, и рынок монополистической конкуренции.

9.4.1. Понятие рынка интеллектуальных продуктов

Рынок интеллектуальной продукции – это рынок результатов интеллектуального труда, воплощенных в форме, доступной для восприятия, воспроизведения и использования потребителями. В качестве результатов интеллектуального труда могут выступать идеи, знания, методы, методики, рецепты и др. РИП включает в себя рынки патентов и ноу-хау, программного обеспечения ЭВМ, кинофильмов, видеозаписей, книжный рынок и т.д.

Многие интеллектуальные продукты имеют правовую защиту. Она может осуществляться с помощью патентов и авторского права. **Патент** защищает саму суть идеи, а **авторское право** – форму ее воплощения. Есть интеллектуальные продукты, не имеющие правовой защиты, например, секреты производства продукции, игротехнические идеи.

Авторским правом охраняются произведения науки, литературы и искусства, выраженные в форме, позволяющей воспроизводить результаты творческой деятельности автора. Законы в области авторского права различных стран предусматривают охрану литературных, музыкальных, хореографических и художественных произведений (рисунков, картин, гравюр), карт, программного обеспечения и т.д.

Охрана авторских прав обычно означает, что некоторые произведения можно использовать только с согласия автора. В качестве примера можно привести права копировать произведения, воспроизводить звуковую запись исполнения литературного и музыкального произведений.

Наряду с **имущественными** есть и **неимущественные** права авторов, на основе которых они имеют право требовать, чтобы их имена указывались на копиях произведения и в связи с другими видами использования произведения. Авторы произведений могут также возражать против искажения или извращения содержания их произведений.

9.4.2. Патентная система

Необходимость удовлетворения растущих потребностей общества требует непрерывного совершенствования факторов производства, в том числе и средств производства. Развитие средств производства осуществляется на основе использования достижений науки и техники. Такие фундаментальные науки, как математика, физика, химия, биология и др., создают базу для совершенствования производства и применения новых прогрессивных технологий.

Многие достижения науки и техники, как об этом свидетельствует история, вначале не находят широкого применения. В XVI–XVIII вв. владельцы мануфактур «засекречивали» применяемые технические достижения. Тем самым они старались во имя прибыли оградить себя от конкуренции. Это, в свою очередь, порождало практику похищения секретов. Можно привести такие примеры. Так, в начале XVIII в. французский монах проник в китайскую императорскую фарфоровую мануфактуру, изучил технологию изготовления твердого фарфора из каолина и послал в Европу образцы сырья. В результате чего производство фарфора было налажено во Франции. Английский литейщик Фолли вывел немецкие и бельгийские секреты выплавки стали, наладил литейное дело в Англии, за что получил дворянский титул и стал богачом.

Патенты и привилегии, охраняющие права изобретателей, впервые были введены в Англии (1623 г.), затем – в США (1787 г.), в России (1812 г.). С развитием производства совершенствовалась и патентная система. В ее основе лежат несколько краеугольных принципов. Рассмотрим некоторые из них.

Исключительное право автора на использование изобретения. Патент предоставляет изобретателю право на монопольное использование в течение определенного времени своего изобретения, после чего изобретение становится достоянием общества. Изобретатель-патентовладелец имеет право запрещать другим лицам использовать его изобретение, а также может привлекать к ответственности нарушителей своих патентных прав. Вместе с тем изобретатель может передать свои права на патент

кому-либо другому полностью или частично на определенных условиях: безвозмездно или за определенную плату.

Уплата пошлины за выдачу и поддержание патента в силе. За предоставление исключительных прав на изобретение необходимо заплатить определенную сумму денег. Эти средства идут в доход государства.

Территориальная ограниченность патентных прав. Патент действует на территории страны, выдавшей его. Однако есть и международные соглашения, позволяющие получить патенты в нескольких странах.

Патентоспособность. Патентуются далеко не всякие изобретения, а обладающие определенной патентоспособностью. Основными ее критериями являются: а) техническое решение задачи; б) новизна; в) изобретательский уровень; г) практическая применимость.

Рассмотрим составляющие патентоспособности более подробно.

Техническое решение задачи. Изобретениями признаются только решения, носящие технический характер в широком смысле этого слова, то есть решения, связанные с созданием новых и совершенствованием уже существующих машин, оборудования, приборов, аппаратов, технических процессов, с созданием новых веществ и способов их получения и т.д.

Важным фактором признания технического решения изобретением и обеспечения патентной защиты является **новизна**. Если раньше в большинстве стран признавалась новизна в пределах своей страны, то в настоящее время к изобретениям предъявляются требования мировой новизны. Это значит, что техническое решение признается изобретением только в том случае, если оно неизвестно во всем мире. Для этого проводится специальная экспертиза.

Изобретательский уровень. Изобретение должно превышать уровень обычного инженерного решения. Так ли это, определяет специальная экспертная комиссия.

Под практической применимостью подразумевается возможность промышленного использования изобретения.

Патентной защитой обеспечиваются не только изобретения, но патентные модели и патентные образцы. *Под патентной моделью* подразумевают техническое решение задачи, обладающее новизной и промышленной применимостью. *Промышленный образец* – это художественно-конструкторское решение внешнего вида, обладающее новизной, соответствующее требованиям технической эстетики и пригодное к осуществлению промышлен-

ным способом. Под промышленным образцом понимаются как плоские изображения, например, рисунки, ковры, ткани, так и трехмерные предметы, например, форма автомобиля, телевизора.

9.4.3. Ноу-хау

Под ноу-хау подразумевают любое, не запатентованное новшество. Фирмы не патентуют какие-то изобретения по разным причинам. Засекречивается, например, способ производства продукции, если по готовой продукции нельзя определить ее состав. В некоторых случаях и знание состава продукции мало что дает. Классическим примером является кока-кола. Ее состав можно прочесть на банке кока-колы. Однако есть еще и секретные добавки. Только два химика компании знают точный рецепт кока-колы, им даже запрещено летать вместе в самолете: в случае катастрофы один уцелеет. Иногда новшества не патентуют из-за длительности экспертизы.

Для промышленного освоения запатентованных изобретений, как правило, сведений, описанных в патенте, бывает недостаточно. Например, для изготовления машин, приборов, станков и т.п. требуются еще чертежи, знание технологического процесса. Поэтому для освоения способа производства нужно знать оптимальные режимы функционирования, точное значение параметров процесса – давления, температуры, времени, необходимое оборудование и т.д.

Помимо технической документации, необходимой для выпуска новой продукции, фирма в ряде случаев заинтересована в приобретении опыта наиболее целесообразной организации производства по выпуску этой продукции, включающей вопросы управления, использования ЭВМ, расхода материалов.

Итак, фирмы заинтересованы в приобретении комплекса знаний и опыта, как по поводу производства новой продукции, так и по поводу ее разработки, реализации и использования. В условиях НТР научно-технические знания, производственный опыт выступают в качестве специфического товара, получившего название ноу-хау.

Характерными признаками ноу-хау являются: практическая применимость в производственной деятельности; полная или частичная конфиденциальность (секретность); отсутствие защиты охраняемыми документами. Выделяют следующие виды ноу-хау: научно-техническое, коммерческое и финансовое.

Научно-техническое ноу-хау включает знание и опыт проведения исследований, методики экспериментов, применения экспериментального оборудования, знания и опыт в области раз-

работки и применения технологических процессов, специального оборудования, знания и опыт высококвалифицированных рабочих по выполнению производственных операций с высокой производительностью труда и обеспечивающих высокое качество продукции.

Коммерческое ноу-хау заключается в передаче знаний и опыта в области реализации продукции и содержит данные о наиболее целесообразных формах реализации продукции, организации ее рекламы, наиболее опытных авторитетных фирмах-посредниках.

Финансовое ноу-хау содержит сведения о наиболее выгодных формах использования денежных средств, ценных бумаг, сведения о банках и т.д.

9.4.4. Лицензии

Передача патентных прав и ноу-хау может осуществляться с помощью лицензионных соглашений. В переводе с латинского слово «лицензия» означает разрешение совершать какие-либо действия. Изначально под термином «лицензия» подразумевалось добровольное ограничение патентообладателем своего права монопольного владения запатентованным изобретением. Теперь же предметом лицензии может быть не только изобретение, но и промышленные образцы, ценные сведения, ноу-хау, то есть секреты производства, научно-технические, коммерческие и финансовые знания.

Продажа лицензий, а следовательно, патентных прав и ноу-хау осуществляется посредством заключения лицензионного соглашения. Это договор, по которому одна сторона – *лицензиар* – обязуется обеспечить партнеру условия, позволяющие внедрять новшество в производство и использовать в установленных соглашением пределах. Другая же сторона – *лицензиат* – должна уплатить за это новшество соответствующее вознаграждение или предоставить иную компенсацию. При этом право собственности на предмет лицензионного соглашения остается за лицензиаром (продавцом лицензии), а лицензиат (покупатель лицензии) получает право использования предметом лицензии на определенных условиях.

Различают лицензии патентные и беспатентные. *Патентные лицензии*, например, на использование изобретений, полезных моделей, промышленных образцов, обеспечены патентной защитой. Потому, собственно говоря, они так и называются. *Беспатентные лицензии* – это лицензии на ноу-хау.

По объему передаваемых лицензиату прав различают три вида лицензий: полные, исключительные и неисключительные.

Полная лицензия – это патентная лицензия, по которой лицензиар предоставляет лицензиату все права на использование изобретения, например, промышленного образца, в полном объеме на весь оставшийся срок действия патента. *Исключительная лицензия* гарантирует лицензиату исключительное право использования предмета лицензии в пределах, оговоренных соглашением. На территории данного соглашения лицензиар в таких случаях не может предоставить лицензии третьим лицам и сам не имеет права использовать предмет лицензии. Лицензия считается *неисключительной* (простой лицензией), если она предоставляет лицензиату право использовать изобретение, например, промышленный образец, ноу-хау лишь в определенных пределах. В этом случае лицензиар имеет право пользоваться своим изобретением на той же территории и на тех же условиях, а в некоторых случаях – продать лицензию третьим лицам.

Если в случае полной лицензии лицензиату предоставляются все права без ограничений, то в случае исключительной и простой лицензий в условия соглашения вводятся те или иные ограничения: срок действия, сферы использования, объема производства и реализации продукции и т.д.

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. Интеллектуальный продукт. Патент. Авторское право. Ноу-хау. Лицензии.

ПРОВЕРИМ СЕБЯ

ОТВЕТИМ НА ВОПРОСЫ

1. Предположим, что вы стоите перед выбором: нанять одного работника или купить робота. Какими достоинствами и недостатками 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 получают доход?
6. Какова роль интеллектуального продукта, как фактора производства, в современных условиях?
7. Каким ноу-хау должен обладать «медведь» для игры на фондовой бирже?

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%; 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 500 тыс. руб. вы купили 500 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 машинами!

Покупатель:
– Это я знаю. Несколько таких моих рубашек уже лопнули от смеха.

ТЕМА 10 БАНКИ И КРЕДИТ

В ЭТОЙ ТЕМЕ:

- показывается экономическая роль банков в рыночной экономике;
- даются ответы на вопросы о том, какие бывают банки и какие функции выполняют, как они делают деньги;
- раскрывается сущность кредита, определяются его функции и виды.

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. Основные функции его таковы:

- разработка и реализация денежно-кредитной политики;
- эмиссия и изъятие денег;
- хранение золотовалютных резервов страны;
- выполнение кредитных и расчетных операций для правительства;
- оказание услуг коммерческим банкам, например, хранение обязательных резервов, предоставление ссуд;
- контроль за деятельностью кредитных учреждений.

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 де-

нежных 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 аккумулярованием денежных средств населения и организаций.

Об основных направлениях деятельности коммерческих банков дает представление примерный баланс коммерческого банка (табл. 10.1).

Таблица 10.1

Примерный баланс коммерческого банка, в млн руб.

Активы		Пассивы	
1. Кассовая наличность	1000	1. Депозиты до востребования	25000
2. Вклады на счетах Национального банка	5000	2. Сберегательные депозиты	5000
3. Ссуды	80000	3. Срочные вклады	50000
4. Ценные бумаги правительства	4000	4. Прочие пассивы	10000
5. Векселя, облигации, акции корпораций	6000	5. Всего пассивов	90000
6. Другие активы	5000	6. Капитальный счет	20000
7. Всего активов	110000	7. Пассивы и капитальный счет	110000

Пассивные операции, как видно, связаны с аккумулярованием 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.

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.

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» на купле-продаже 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. Они, в свою очередь, подразделяются на универсальные и специализированные.

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 кооперати-

вы, 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. Инвестиции 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 относительно узких сферах рынка ссудного капитала, выполняют небольшое число операций и по сути дополняют деятельность коммерческих банков.

10.2. КРЕДИТ И ЕГО ФОРМЫ. КАК БАНКИ СОЗДАЮТ ДЕНЬГИ?

10.2.1. Кредит, его 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 (потре-

бителями) – 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.

Основные функции кредита следующие:

- **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.

На каких условиях можно получить кредит?

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. Его интересует законность использования кредитных ресурсов и эффективность.

- **Материальная обеспеченность.** Бомж, скорее всего, кредит не получит, так как материально не обеспечен. Рисковать в условиях конкуренции не хочется никому. Поэтому размер кредита, как правило, ставится в зависимость не только от цели использования кредита, но 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 (продолженные 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 отдельных 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, насе-

ление, 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 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?

Как известно, что правом эмиссии наличных денег обладает только Национальный банк страны. Но, оказывается, и коммерческие банки способны создавать деньги, не нарушая при этом закон. Как, интересно, 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:

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 $500 + 400 + 320 = 500 + 500(1 - 0,2) + 500(1 - 0,2)^2 = 1220$.

Теперь допустим, что количество коммерческих банков, занятых производством денег есть n . Тогда общая сумма созданных банками денег будет равна $500 + 500(1 - 0,2) + 500(1 - 0,2)^2 + \dots + 500(1 - 0,2)^{n-1} = 500 / 0,2 = 2500$ 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: $M = M_0 + M_0(1 - Rr) + \dots + M_0(1 - Rr)^{n-1} = M_0/Rr$, (10.1)

где M_0 – 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 $n \rightarrow \infty$ создала бы 2 млрд руб. (2,5 – 0,5).

Величина $1 / Rr$ получила название денежного мультипликатора (M). Его формула, следовательно, имеет вид $M = 1 / Rr$. (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. Каковы основные функции Национального банка Беларуси?
3. В чем заключается отличие между активными и пассивными операциями коммерческих банков?
4. Какие экономические отношения являются кредитными?
5. 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 ЗАДАЧУ

В коммерческий банк на депозит поступило 4 млн руб.

Определите прирост кредитных денег, который может теоретически создать система банков в стране, если норма обязательных резервов равна 0,2.

ВЕСЕЛАЯ СТРАНИЧКА

ПРО БАНКИРОВ И НАЛОГОВУЮ ИНСПЕКЦИЮ

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.

ТЕМА 11

ЭКОНОМИКА И ГОСУДАРСТВО

В ЭТОЙ ТЕМЕ:

- показывается экономическая роль государства и выясняются его основные экономические функции;
- говорится о государственном планировании, прогнозировании и программировании экономики;
- описывается финансовая система страны, определяются ее функции и структура;
- раскрываются сущность и структура государственного бюджета, называются его основные функции;
- дается представление о налогообложении и его принципах, системе налогов.

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 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 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 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, доля государственного сектора составляет около 20%, а в Беларуси – 50%. Доля государства в экономике может меняться, однако в любом случае ясно, что она должна складываться 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.

Управление экономикой реализуется преимущественно посредством планирования, прогнозирования и программирования.

11.1.2. Как государство планирует, прогнозирует и программирует развитие 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.

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 индустриализа-

ция 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.

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 на-

селения.

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 современной 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.
- Оценка последствий принимаемых хозяйственных решений.

Виды прогнозов. Прогнозы, как и планы, можно класси-

фицировать 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.*

На основе НСУР один раз в пять лет разрабатываются Основные направления социально-экономического развития (ОНСЭР) Республики Беларусь на 10-летний период. В ОНСЭР на период с 2001 по 2010 годы стратегическими целями социально-экономического развития в Беларуси являются оздоровление народа и повышение уровня его благосостояния, обеспечение рациональной занятости населения и доведение его социальной защищенности до уровня экономически развитых стран.

Разрабатываются также Программа 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, ме-

тоды и исполнители.

Программы можно классифицировать:

По содержанию – экономические, социальные, инновационные, научно-технические, оборонные и др.

По уровню разработки – общегосударственные и региональные.

По масштабу охвата – 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 рассматриваться 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.

В Программе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2001–2005 годы, например, были выделены следующие приоритеты:

- формирование эффективной системы здравоохранения;
- активизация инновационной и инвестиционной политики;
- наращивание экспорта товаров и услуг;
- дальнейшее развитие жилищного строительства;
- развитие агропромышленного комплекса.

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 функции 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. Эту функцию, прежде всего, выполняют государственные финансы.

11.2.2. Структура финансовой системы

Финансовую систему образуют финансовые отношения между различными субъектами хозяйствования и соответствующие им учреждения.

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 как инструмент перераспределения национального дохода и управления экономикой.

Государственный бюджет, его функции и структура

Бюджет (от французского «бужетт» – кожаная сумка, ме-

шок) – это фонд финансовых ресурсов, который формируется на определенный период времени 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. 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. В унитарных государствах, в Беларуси например, консолидированный бюджет включает республиканский бюджет и местные бюджеты (рис. 11.1). Система местных бюджетов соответствует административно-территориальному делению страны.

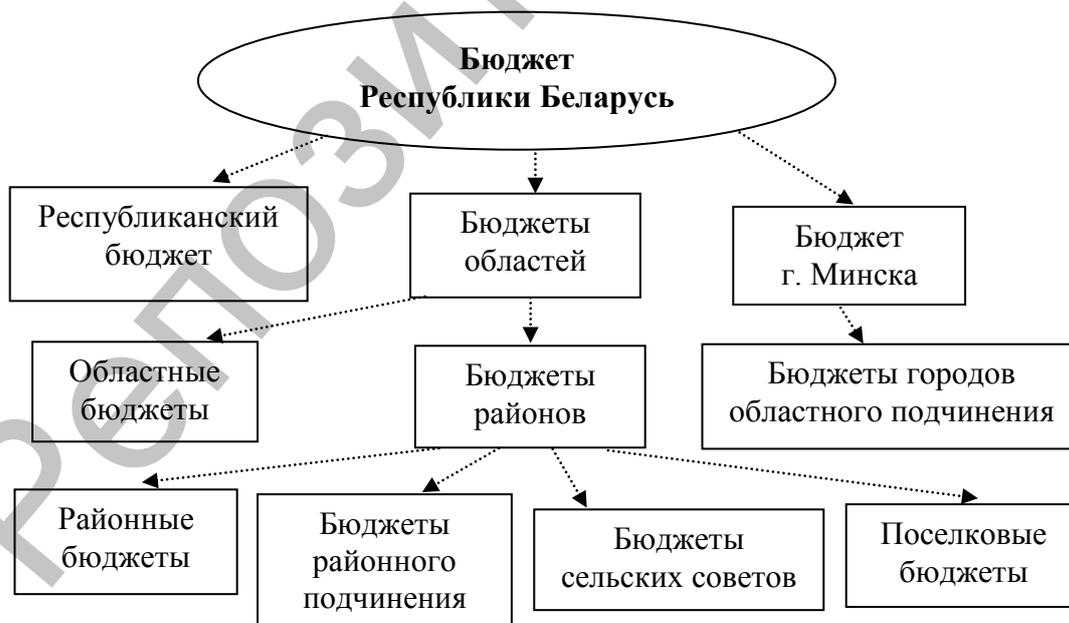


Рис. 11.1. Бюджетная система Республики Беларусь.

Среди бюджетов разных уровней ведущую роль играет центральный бюджет, в котором аккумулируется значительная часть финансовых ресурсов государства.

Организацией работы по формированию и исполнению государственного бюджета, как правило, занимается Министерство финансов. Рассмотрение и утверждение 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 состоит из доходной и расходной частей.

Как формируются доходы государственного бюджета?

Доходы государственного бюджета в количественном выражении представляют собой долю государства в валовом внутреннем продукте (ВВП). В Беларуси, например, в 2006 году доходы консолидированного бюджета, где суммируются республиканский и местные бюджеты, составили 47,6% от ВВП.

В таблице 11.1 представлена структура доходов госбюджета Республики Беларусь в 2006 году.

Таблица 11.1

Доходы республиканского бюджета Республики Беларусь в 2006 г.

№	Вид доходов	В трлн руб.	Доля в %
1.	Налоговые доходы: на доходы и прибыль; на фонд заработной платы; на товары и услуги; от внешнеэкономической деятельности и т.д.	16,3	63,9
2.	Взносы на государственное социальное страхование	8,1	31,8
3.	Неналоговые доходы: от использования госимущества; предпринимательской и иной деятельности; административные штрафы.	1,1	4,3
	Всего	25,5	100,0

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. Большую роль в формировании доходов также играют и взносы на государственное социальное страхование.

На что идут деньги из государственного бюджета?

Ответ на поставленный вопрос дает структура расходов в Республике Беларусь в 2006 году представленная данными таблицы 11.2.

Таблица 11.2

Расходы республиканского бюджета Республики Беларусь

№	Виды расходов	В млрд руб.	Доля в %
1.	Общегосударственные расходы	6,061	22,75
2.	Национальная оборона	908	3,41
3.	Правоохранительная деятельность и обеспечение безопасности	1,484	5,57
4.	Национальная экономика	5,743	21,56
5.	Охрана окружающей среды	426	1,60
6.	Жилищные и коммунальные услуги	7	0,03
7.	Здравоохранение	733	2,75
8.	Физическая культура, спорт, культура и средства массовой информации	368	1,38
9.	Образование	1,004	3,77
10.	Социальная политика	9,904	37,18
	Всего	26,638	100,0

Больше всего бюджетных средств (45,08%) 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.

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 бы-

стрее 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 требует 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.

А теперь поговорим о налогах вообще и о налоговой системе страны. Без налогов, как об этом знает каждый из нас, не будет и государства.

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 диффе-

ренцированного 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.

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 была 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 в многих странах, например, в Швеции, Голландии, Дании, Германии. В Беларуси ставка подоходного налога меняется от 9 до 30%. Это вполне соответствует принципу социальной справедливости, перераспределению доходов от богатых к бедным.

При пропорциональном налоге устанавливается единая налоговая ставка независимо от величины дохода. В России, например, ставка подоходного налога составляет 13%. Пропорциональную ставку подоходного налога вряд ли можно назвать социально справедливой.

Есть еще и **регрессивная налоговая ставка**. Она фактически тем меньше, чем выше доход. 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 тыс. руб. каждую. В ее цену включим косвенный налог в 20% или 20 тыс. руб. Для Иванова с его месячным доходом в 400 тыс. руб. такая сумма

составит 5% дохода, а для Адамовича с доходом в 2 млн руб. – 1%.

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 в Нидерландах она – 60%, в Дании – 58, Швеции – 56. 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.

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 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 госбюджет. НДС, например, является бюджетообразующим нало-

гом и формирует около четверти доходов консолидированного бюджета страны.

ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

Государственное регулирование и управление. Планирование и прогнозирование. Программирование социально-экономического развития. Финансы. Государственный 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. Какие функции выполняют налоги?
7. Каковы современные принципы налогообложения?
8. Из каких элементов складывается система налогообложения?
9. 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.

Если абсолютные величины дохода и подоходного налога возрастают одинаковыми темпами, то налоговая ставка:

- а) прогрессивная; б) пропорциональная; в) регрессивная.

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.

ТЕМА 12

ПОЧЕМУ ГОСУДАРСТВА ТОРГУЮТ?

В ЭТОЙ ТЕМЕ:

- дается общая характеристика мирового хозяйства, определяются его основные предпосылки;
- говорится о том, что собой представляет международная торговля, и какие причины способствуют ее развитию;
- выясняется природа абсолютных и сравнительных преимуществ стран в торговле товарами;
- описываются такие показатели оценки эффективности внешней экономической политики, как торговый и платежный балансы;
- раскрывается содержание патерналистской (протекционистской) и либеральной внешнеэкономической политики государства.

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.

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 создавать 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.

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;
- географическое положение страны. 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.

12.2. ПОЧЕМУ СТРАНЫ ОБМЕНИВАЮТСЯ ТОВАРАМИ?

Самый простой и убедительный ответ на этот вопрос дал более 200 лет тому назад классик политической экономии Адам Смит: «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 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 со-

седями, и все необходимое им покупать в обмен на часть продукта, или, что то же самое, на цену части продукта своего труда.

То, что представляется разумным в образе действия любой частной семьи, вряд ли может оказаться неразумным для всего королевства. Если какая-либо чужая страна может снабжать нас каким-нибудь товаром по более дешевой цене, чем мы сами в состоянии изготовить его, гораздо лучше покупать его у нее на некоторую часть продукта нашего собственного промышленного труда, прилагаемого в той области, в которой мы обладаем некоторым преимуществом».

Выигрыш от внешней торговли объясняется, по меньшей мере, абсолютными и сравнительными преимуществами, которыми может обладать то или иное государство. Какая разница между ними?

Абсолютные преимущества во внешней торговле

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 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 таблице 12.1.

Таблица 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 таблице 12.2.

Таблица 12.2

Производство риса и кофе после специализации; в млн тонн

Страна	Рис	Кофе
Вьетнам	20	0
Таиланд	0	10
Итого	20	10

Результаты специализированного производства, судя по данным таблицы, говорят сами за себя: производство риса возросло на 8 млн тонн, а кофе – на 2 млн тонн.

С абсолютными преимуществами, вроде бы, все понятно. А что собой представляют сравнительные преимущества?

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 таблицы 12.3, по стоимости затраченных ресурсов на производство и реализации холодильника (X) и стиральной машины (Mc) Беларусь имеет абсолютные преимущества. Так надо ли тогда вообще специализироваться на производстве продукции с Украиной?

Таблица 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	Mc	X	Mc
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 таблице 12.4.

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, следовательно, сделать вывод о том, что каждому государству выгодно вывозить за рубеж продукцию, в производстве которой оно имеет сравнительное преимущество, а ввозить из-за границы продукт, который изготавливается в другой стране более эффективно.

Таблица 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
<i>До специализации</i>				
Беларусь	600	500	1100	2600
Украина	700	800	1500	
<i>После специализации</i>				
Беларусь	0	1000	1000	2400
Украина	1400	0	1400	

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.

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 2007 год (табл. 12.5).

Данные таблицы говорят о том, что сальдо торгового баланса у Беларуси с Россией было отрицательным. Чем это можно объяснить?

Таблица 12.5

Торговый баланс Беларуси с Россией за 2007 год;
в млн долл.

Стоимость экспорта	Стоимость импорта	Торговый оборот	Сальдо торгового баланса
8887	17187	26074	– 8300

Такое сальдо, в первую очередь, определяется тем, что Беларусь в 2006 году купила у России 20,9 млн тонн сырой нефти за 5608 млн долл., а в 2007 году – уже за 20 млн тонн заплатила 7235 млн долл. Но и это еще не все. Гораздо дороже нашей стране обошелся и газ. Так, если в 2006 году за 20,8 млрд куб. м газа наша страна заплатила 990 млн долл., то в 2007 года уже за меньшее его количество (20,6 млрд куб. м) было заплачено 2087 млн долл. В общей сложности только за нефть и газ Беларусь заплатила России дополнительно более трех млрд долл. Можно сказать, что торговый оборот с Россией в 2007 г., по сравнению с 2006 г., вырос, главным образом, за счет увеличения цен на названные энергоносители.

Читатель уже обратил внимание на то, что показатель торгового баланса не отражает всех экономических отношений между странами по поводу купли и продажи. 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 таблица 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.

Счет текущих операций, как видно, состоит из четырех частей: товарного (торгового) баланса; а также балансов по услугам, инвестициям и денежным переводам. В современных условиях возрастает роль услуг. В развитых странах их доля превышает 70% ВВП. В качестве примера можно назвать транспортные услуги, банковские, страховые, туристские, 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.

Таблица 12.6

Структура платежного баланса страны; в млрд долл.

№	Поступления в страну		Поступления из страны		Сальдо поступлений	
<i>Счет текущих операций</i>						
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 балан- са по текущим операциям	- 4
<i>Счет движения капиталов</i>						
5.	Кредитных ресурсов	+ 5	Кредитных ресурсов	- 4	По кредитным ресурсам	+ 1
6.	Производи- тельного ка- питала	+ 2	Произво- дительного капитала	- 6	По производи- тельному ка- питалу	- 4
	Всего	+ 7	Всего	- 10	Сальдо в дви- жении капи- талов	- 3
					Сальдо по те- кущим опера- циям и в дви- жении капи- талов	- 7
7.	Золотовалютные резервы страны					+ 4
	Сальдо платежного баланса страны					- 3

В качестве примера можно сказать о том, что в Беларуси платежный баланс за 2007 год был отрицательным. При этом отрицательное сальдо платежного баланса составило 2994 млн долл., или 6,6% от ВВП. Для положительного сальдо и не хватило тех 3 млрд долл., на которые и выросли цены на газ и нефть для Беларуси.

12.3. КАКАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА ЛУЧШЕ: ПАТЕРНАЛИСТСКАЯ ИЛИ ЛИБЕРАЛЬНАЯ?

Во внешних экономических отношениях правительство страны может проводить одну из двух противоположных политик. Первую из них назовем патерналистской, а вторую – либеральной.

Патерналистской (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 де-

нег 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 **квотированием** 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 продвижение 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 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. Не кажется ли вам у второго метода есть свои преимущества?

В реальной действительности современные государства во внешнеэкономической деятельности сочетают оба вида полити-

ки. 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 и сравнительные преимущества. 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?

ВЫПОЛНИМ ТЕСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ

1. Если Великобритания имеет сравнительное преимущество в производстве автомобилей перед Францией, то:
 - а) специализация и торговля автомобилями между Велико-

британией и Францией невыгодны; б) альтернативная стоимость производства автомобилей в Великобритании выше, чем во Франции; 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) прибыль 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

В ЖАРКОЙ АФРИКЕ

В одной из стран Африки под пальмой сидит местный жи-

тель и ест банан. В это время мимо проезжал американец. Он остановился и спрашивает:

- Ты что делаешь?
- Сажу под пальмой и ем банан, как видишь.
- Это твоя пальма?
- Допустим, что она моя, и что из этого?
- Почему же ты тогда сидишь?
- А что я, по-вашему, должен делать?
- Собери бананы и продай в ближайшей деревне.
- Но зачем?
- Как зачем? На вырученные деньги купишь тележку, соберешь много бананов, погрузишь в тележку и продашь. Когда накопишь денег, купишь грузовик, будешь возить бананы в город и продавать.
- А зачем мне все это?
- Как ты не понимаешь! Когда будет много денег, ты ведь сможешь нанять рабочих, они будут собирать бананы, возить в город и продавать!
- А я что буду делать?
- А ты? Ты будешь сидеть под пальмой и есть бананы.
- А я что делаю?

ТЕМА 13

СОВРЕМЕННАЯ БЕЛАРУСЬ: ЭКОНОМИКА И ПОЛИТИКА

В ЭТОЙ ТЕМЕ:

- рассматриваются экономический цикл суверенной Бела-

- руси, фазы спада в производстве ВВП, оживления и подъема;
- по признаку социальной ориентации выделяются модели «доминирующего капитализма», «социал-демократического капитализма» и «доминирующего социализма»;
 - особое внимание уделяется белорусской экономической модели, определяются ее основные признаки;
 - характеризуется Программа социально-экономического развития Беларуси на 2006–2010 годы.

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 со второй половины 2003 года.

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 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.

Наша 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, трактора – 20,3, металлорежущие станки – 9,8, грузовые автомобили – 5,4, телевизоры – 12,3, холодильники и морозильники – 11,2, мото-

циклы – 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 государственного суверенитета в связи с 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 обвала. 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 капитал – 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.

Причины катастрофы. Причин экономической катастрофы в постсоветских республиках, последовавшей за разрушением СССР, множество и вряд ли удастся их систематизировать достаточно логически стройно. Детальный анализ глубочайшего кризиса еще предстоит. Указываются только основные причины общего кризиса, охватившего все сферы общественной жизни: экономическую, политическую, социальную, культурную.

Первая причина катастрофы лежит на поверхности. Процентом на 60 спад в Беларуси объясняется разрывом хозяйственных связей в итоге распада СССР. Дело в том, что ядро народно-

го 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. В 1981–1983 гг., к примеру, 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 последнее же время ежегодные поставки сырой нефти в Беларусь из России составляли: 2006 г. – 20,9 млн т; 2007 г. – 20 млн т.

Вторая причина – неэффективное государственное управление. В экономике царил хаос, происхождение которого, в частности, объясняется наличием в головах тогдашнего высшего руководства страны двух догм великого либерала XVIII 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. Если бы наш Президент в экономической политике руководствовался только либеральными ценностями, то белорусская экономика до сих пор была бы в состоянии стагнации, а уровень 1990 года по производству ВВП не был бы достигнут. Об этом, в частности, свидетельствует печальный опыт нашей соседки Украины.

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 предприятия, 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 СОВРЕМЕННОЙ МАКРОЭКОНОМИКИ. КАКОЙ БЫЛ ВЫБОР У БЕЛАРУСИ?

Модель макроэкономики 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 национальной экономики отличаются своей социальной ориентацией, господствующей формой собственности на средства производства и природные ресурсы, экономической ролью государства, характером отношений между различными экономическими субъектами.

В современных условиях по признаку социальной ориентации можно выделить три базовые модели макроэкономики: «доминирующего капитализма», «социал-демократического капитализма» и «доминирующего социализма». Что они собой представляют?

Модель «доминирующего капитализма» (либеральная капиталистическая) предполагает ориентацию государства на наиболее экономически активный слой населения, на капиталистов-

предпринимателей. Именно для них правительством и создаются условия наибольшего благоприятствования с целью получения прибыли, им предоставляется и наибольшая экономическая свобода.

Экономическая роль государства в такой модели минимальна, в производстве ВВП господствует частнокапиталистический сектор экономики, поощряется индивидуализм граждан, стимулируется конкуренция между ними, низка налоговая нагрузка на предпринимателей, невысока ставка подоходного налога. В России, к примеру, такая ставка является пропорциональной и равна 13%, хотя в странах ОЭСР в 2004 г. ее верхний предел составлял 44%.

Особо отметим присущую этой модели высокую дифференциацию различных классов общества по величине доходов и личного имущества. Вместе с тем, в отличие от модели чистого капитализма, она подразумевает и минимальную социальную защищенность для незанятых экономической деятельностью граждан. Классическим примером такой экономики является модель США. Государство здесь регулирует рынок и обеспечивает страну общественными благами. В структуре госбюджета значительную долю занимают расходы на оборону и гораздо меньшую – социальные расходы.

Модель «социал-демократического капитализма» (социальная рыночная экономика) является промежуточной базовой моделью. Ее основу также составляют капиталистические отношения. Капитализм в ней, по мнению ее теоретиков, был, есть и будет, но надо придать ему «человеческое лицо». Поэтому государство должно стремиться ликвидировать такие социальные пороки капитализма, как эксплуатацию наемных работников и общества в целом, огромное неравенство между людьми по размерам доходов и личного 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 (фиаско рынка). Такая модель присуща многим странам Западной Европы, например, Германии, Швеции. Образцом такой модели является экономика Германии. Основную философию социального рыночного хозяйства сформулировал немецкий профессор К. Цинн. Она состоит «во взаимодействии рыночного механизма и социально-озабоченного или ходатайствующего государства». В. Ойкен,

другой немецкий экономист, подчеркивал, что «социальная надежность и социальная справедливость являются настоятельными требованиями времени... Социальный вопрос все больше превращается в главный вопрос».

Модель доминирующего социализма предполагает ориентацию развития макроэкономики на повышение уровня и качества жизни трудящихся, благосостояния всего общества в целом. основополагающий принцип модели – «**Мы – одна семья!**» Такая модель предполагает достижение гармонии экономических и социальных интересов всех социальных слоев общества. Главными ее признаками являются:

- господство общественных форм собственности на средства производства и природные ресурсы, хотя не исключается в определенных границах и капиталистическая собственность;
- отношения между субъектами хозяйствования основаны, главным образом, не на конкуренции, а на кооперации, которая предполагает сотрудничество, а не соперничество. Развита также такая форма кооперации, как соревнование. При этом порождается синергетический эффект, который образуется от сложения сил различных субъектов;
- государственное социально-экономическое управление на основе широкого применения программно-целевого метода планирования. В определенных границах предоставляется субъектам и экономическая свобода, но при этом государство отвечает за безопасность, добивается повышения качества продукции и экологического равновесия;
- проведение сильной социальной политики подразумевает не только высокую социальную защищенность граждан, но и создание экономических стимулов как для предпринимателей, так и для всех экономически активных граждан вообще. Предполагается также, что разрыв различных социальных слоев в доходах и имуществе не превышает определенных пределов;
- активное участие государства в развитии духовного производства, которое в современных условиях и определяет перспективы развития общества, будущее всего человечества. Имеются в виду такие отрасли народного хозяйства, как наука, культура, образование.

Классическим примером модели доминирующего социализма была экономика СССР, а в современных условиях – Китая, Вьетнама, Кубы. Китай, например, за время проведения эконо-

мических реформ (с 1978 г. по настоящее время) добился высоких среднегодовых темпов прироста ВВП – около 10% в течение почти 30 лет, и в настоящее время занимает второе место в мире по величине ВВП. Важнейший принцип социально-экономических преобразований был сформулирован великим китайским идеологом Дэн Сяопином: «Неважно, какого цвета кошка, главное, чтобы она ловила мышей!» В осуществлении реформ большая роль принадлежит государству, которое планирует и регулирует денежно-кредитные отношения, осуществляет ценообразование на основные виды товаров и услуг.

13.3. БЕЛОРУССКАЯ МОДЕЛЬ ЭКОНОМИКИ

Белорусская экономическая модель (БЭМ) стала формироваться во второй половине 90-х годов прошедшего столетия. Она развивается в рамках такой базовой модели, как **«доминирующий социализм»**. Вот как определяется главная цель социально-экономического развития Республики Беларусь на 2006–2010 годы: *дальнейшее повышение уровня и качества жизни населения, всестороннее гармоничное развитие человека на основе повышения конкурентоспособности экономики, создания государства, удобного для людей.*

Из главной цели социально-экономического развития Беларуси вытекает и признак № 1 БЭМ: **социалистически ориентированное государственное управление экономикой**. В нашей стране, впервые на пространстве СНГ, да и в Восточной Европе, отказались от догмы А. Смита «пусть идет, как идет». В стране была 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.

Вторым признаком БЭМ является **экономический патернализм государства**. Либералам судьба отечественных предприятий, даже если речь идет о локомотивах экономики, не интересна. Их основополагающий принцип «это твоя проблема». Так было в Беларуси, когда председателем Верховного Совета депутатов был господин С. Шушкевич, и у наших соседей в Прибалтике. В Латвии, например, в 90-е годы прекратили существование такие в прошлом «бренды» советской электронной промышленности, как «ВЭФ», «Радиотехника», «Альфа» и др. Несколько лет тому назад не стало производителя микроавтобусов под на-

званием «РАФ». В Беларуси же на уровне государства предприятиям, попавшим в сложное финансово-экономическое положение, была оказана всесторонняя помощь.

Патернализм государства может проявляться в самых разнообразных формах: предоставление льгот и преференций по таможенным и налоговым платежам, тарифам на энергоносители; реструктуризация задолженности перед бюджетом; право самостоятельного распоряжения средствами инновационных фондов; кредитование предприятий по низким процентным ставкам за счет компенсации разницы с текущей банковской ставкой из бюджета; льготный лизинг на приобретение сельскохозяйственной техники и т.д.

Каковы результаты проявления такого патернализма на практике?

Особо стоит отметить 2003 год, когда наконец-то был превзойден уровень 1990 г. по объему производства ВВП. Ровно 13 лет понадобилось, чтобы преодолеть экономический спад. В 2003 году ВВП России по сравнению с 1990 г. был равен 79,2%, Украины – 53,3, Молдовы – 42,2, Литвы – 88, Латвии – 78,8%. Барьер 1990 г. превзошли тогда только две республики бывшего СССР: Беларусь и Эстония. На наш «БелАЗ» в настоящее время приходится около 30% мирового рынка карьерной техники. «МТЗ», один из восьми крупнейших производителей тракторов, занимает 2/3 рынка тракторов СНГ. «МАЗ» не только сохранил свои позиции по грузовым автомобилям, но и стал производить конкурентоспособные автобусы и троллейбусы. Наш «Интеграл», производитель полупроводниковых микросхем для калькуляторов и часов, занял около половины мирового рынка.

Формирование эффективно-пропорциональной смешанной экономики – третий признак БЭМ. Смешанную экономику можно классифицировать, по меньшей мере, по трем критериям: социальной ориентации; степени рыночности; форме собственности на природные ресурсы и средства производства.

Для Беларуси характерна социалистически ориентированная смешанная экономика, и поэтому в нашей стране **приватизация предприятий** не стала **самоцелью**, 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. За время проведения реформ в республике приватизировано свыше 4 тыс. объектов государственной собственности, что составляет более 40% от общего количества предприятий. Основной способ приватизации государственных пред-

приятый – 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. За весь период реформирования (с 1991 по 2005 гг.) в стране сменили форму собственности 4103 государственных предприятия. Из них по способам приватизации можно выделить следующие: преобразовано в ОАО – 1976 предприятий, выкуплено коллективами работников предприятий – 724, продано по конкурсу – 424, продано на аукционе – 979 предприятий. В результате разгосударствления и приватизации в Беларуси существенно расширился негосударственный сектор экономики. Доля работающих на негосударственных предприятиях в 2004 г. составила 47,6% общей численности занятых в экономике, в том числе в промышленности – 61,5, строительстве – 72,1, торговле и общественном питании – 85,3%.

Вместе с тем проведение приватизации вовсе не означает стремления государства к уничтожению государственных предприятий. Наоборот, в нашей республике **сохраняется мощный государственный сектор**, на долю которого приходится более половины всех работающих в республике. В Беларуси используется позитивный зарубежный опыт по акционированию части государственной собственности, но это не означает отказ от нее.

Белорусская приватизация предполагает, что *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: подешевле купить и подороже продать наиболее ценное оборудование и заводские площади. Условия 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. Во-вторых, государственный сектор состоит также из ОАО, например, ОАО «Горизонт». В секторе проводится курс, направленный на обеспечение устойчивого экономического роста, со-

хранения 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.

Кроме того, в настоящее время трансформация экономики не может сводиться только к приватизации государственных предприятий. В определенных ситуациях вполне целесообразной может быть и реприватизация.

Неверно также всю экономику сводить только к рыночной экономике. В современных условиях **рыночная экономика естественно дополняется нерыночным сектором**, а хозяйствующими субъектами могут быть как рыночные, так и нерыночные организации. Согласно Гражданскому кодексу Беларуси, например, хозяйствующими субъектами могут быть коммерческие (рыночные) и некоммерческие (нерыночные) организации. 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. Часть продукции и коммерческие предприятия тоже производят для самих себя. Нерыночным способом производится и потребляется более половины всего национального продукта.

Таким образом, можно сделать общий вывод о том, что пропорции смешанной экономики (между государственным и негосударственным, рыночным и нерыночным секторами) определяются, прежде всего, социальной ориентацией экономики.

Четвертым признаком 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 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.

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. В 2007 году он был равен около 26 млрд долл., и по сравнению с началом 90-х гг. вырос практически в пять–шесть раз. В 2006 г. на Россию приходилось 34,5% всего белорусского экспорта, или 79,3% от товарооборота со странами СНГ. Это государство по-прежнему наш торговый партнер № 1, хотя в последние годы в белорусском экспорте значительно возросла доля стран ЕС.

Во-вторых, достигнута глубокая интеграция в ряде 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-четвертых, 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.

Сказанное позволяет сделать вывод о том, что экономики Беларуси и России органично дополняют друг друга, достаточно глубоко интегрированы и, следовательно, существует объектив-

ная необходимость в создании Союзного государства с целью придания интеграции дополнительного импульса.

Успехи в экономике позволили нашему государству проводить и *сильную социальную политику*, что тоже является пятым важным признаком БЭМ. Назовем ее некоторые основные направления.

Во-первых, Правительство и Президент большое внимание уделяют политике повышения занятости экономически активного населения. К началу января текущего года уровень безработицы в Беларуси составил 1,5%, тогда как во многих странах естественной считается безработица в 5–6%. Вряд ли безработица может быть естественной, если без работы остается хотя бы один человек, который может и хочет работать, но не имеет рабочего места.

Второе направление социальной политики нашего государства состоит в том, чтобы создавать условия для непрерывного роста благосостояния населения. За 2001–2005 годы реальные доходы населения в Беларуси увеличились на 80%. Только за 2006 год они выросли на 17,3% (в России – на 10%). Средняя заработная плата в декабре 2006 г. (в долл.) составила: в Беларуси – 312, Азербайджане – 173, Армении – 221, Казахстане – 402, Молдове – 168, России – 545, Украине – 253. Правительством Беларуси поставлена задача в конце 2010 г. довести среднемесячную зарплату в бюджетной сфере до 700 долл.

Третье важное направление белорусской социальной политики заключается в том, чтобы обеспечивать тем, кто на заслуженном отдыхе, достойную старость. В 2007 г. средний размер месячной пенсии на конец года у нас составил 152,6 долл., что почти в четыре раза больше пенсии в 2000 г. По этому показателю Беларусь опережает все страны СНГ. В России, например, в конце 2007 г. она была равна 134,8 долл.

Четвертое направление – регулирование доходов населения. В Беларуси среднедушевые располагаемые доходы наиболее обеспеченных 10% граждан были в прошлом году в 5,2 раза выше, чем у 10% наименее обеспеченных. В России и Эстонии этот разрыв, например, достигает более 15 раз.

В-пятых, особое внимание в социальной политике государство уделяет системе здравоохранения и здоровью населения. Ведь говорить о высокой социальной эффективности экономики можно только тогда, если народ здоров. Наша республика занимает первое место среди стран СНГ по расходам на здравоохранение – 4,8% ВВП (Россия – 3,7, Украина – 2,9, Казахстан – 1,9). У нас самый низкий в СНГ уровень детской смертности в возрасте до 5 лет.

Больше внимания в республике стало уделяться развитию об-

разования и науки. По данным ООН, расходы Беларуси на образование составляют более 6% от ВВП, в соседней России – 3,8, в Украине – 5,4%. По удельному весу расходов на образование Беларусь уступает лишь 12 странам из 57 в группе государств с высоким уровнем человеческого развития, опережая Австралию, Италию, Канаду, Нидерланды, США, Японию, Швейцарию, Францию.

Шестым признаком БЭМ является наличие факторов, тормозящих социально-экономическое развитие страны.

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.

В первые годы после разрушения СССР Беларусь стала тратить на преодоление последствий Чернобыля ежегодно до 25% средств из госбюджета. На ликвидацию последствий чернобыльской катастрофы, включая отселение 137 тыс. человек, в Беларуси с 1989 уже затратили около 20 млрд долл. Важнейшими задачами государства признаны: оздоровление пострадавших граждан, защитные мероприятия в сельском и лесном хозяйстве, активная государственная поддержка семьи, рост доходов и качества жизни населения.

Вторым тормозящим 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

длится 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.

13.4. ПРОГРАММА БЕЛАРУСИ НА 2006–2010 ГОДЫ

В настоящее время в Беларуси реализуется Программа социально-экономического развития на 2006–2010 годы. В ней выделены следующие приоритеты:

- **всестороннее гармоничное развитие человека, формирование эффективной системы здравоохранения;**
- **инновационное развитие национальной экономики, энерго- и ресурсосбережение;**
- **наращивание экспортного потенциала страны;**
- **развитие агропромышленного комплекса и сопряженных отраслей, социальной сферы села;**
- **развитие малых и средних городов;**
- **жилищное строительство.**

Основная цель *социальной политики* государства в текущем пятилетии состоит в дальнейшем повышении уровня и качества жизни населения. Основными путями ее достижения являются:

- повышение реальных денежных доходов – 149–156%;
- рост реальной заработной платы – основного источника доходов и важного стимула трудовой активности работников – 152–158%;
- снижение уровня малообеспеченности в два раза;
- совершенствование государственной адресной социальной помощи, поддержки семей в связи с рождением и воспитанием детей;
- дальнейшее развитие системы пенсионного обеспечения, повышение реальной пенсии по возрасту не менее чем в 1,5 раза.

Важнейшей функцией государства является обеспечение государственных минимальных социальных гарантий в области оплаты труда. В бюджетном секторе будет сохранено государственное регулирование оплаты труда на основе изменения тарифной ставки первого разряда и совершенствования Единой тариф-

ной сетки работников Беларуси.

Предполагается повышение эффективности и доступности *социальной защиты населения*. Это будет достигаться путем:

- оказания социальной помощи семьям и гражданам с доходами ниже установленного гарантированного минимума;
- социальной реабилитации граждан с ограниченными возможностями;
- повышения эффективности социальной помощи малообеспеченным гражданам и лицам, находящимся в трудной ситуации, на основе принципов адресности и индивидуального подхода;
- совершенствования государственной поддержки семей при рождении и воспитании детей и т.д.

Совершенствование *пенсионной системы* направлено на повышение уровня жизни граждан пенсионного возраста и нетрудоспособных на основе сочетания обязательного и дополнительного добровольного пенсионного страхования.

Для улучшения *демографической ситуации* предусматриваются мероприятия по обеспечению охраны материнства и детства, повышению рождаемости и снижению смертности.

Развитие системы *образования* предусматривает приведение ее в соответствие с современными потребностями личности, общества и государства. Ее основными направлениями станут:

- развитие новых форм дошкольного образования, повышение качества образования, и, прежде всего, на селе;
- использование здоровьесберегающих технологий обучения;
- создание эффективных механизмов взаимодействия систем профессионального образования с организациями – заказчиками кадров, укрепление связи высшего образования с фундаментальной и прикладной наукой.

В стране будет проводиться дальнейшая работа по совершенствованию подготовки специалистов со средним специальным и высшим образованием в соответствии с требованиями национальной экономики.

В области *здравоохранения* предусматривается повышение доступности и качества медицинской помощи для широких слоев населения.

Целью государственной политики развития *национальной культуры* будет сохранение историко-культурного наследия, создание условий для всестороннего развития личности, роста ее творческой инициативы, духовных и эстетических потребностей.

В сфере *физической культуры и спорта* предусматрива-

ются:

- привлечение наибольшего количества населения к регулярным занятиям физической культурой и спортом;
- улучшение условий для занятия физической культурой и спортом различных категорий и слоев населения;
- формирование эффективной системы подготовки спортивного резерва и спортсменов высокого класса.

Особое внимание уделено физическому воспитанию детей и учащейся молодежи. Для этого предполагается развитие подростковых клубов, центров физкультурно-оздоровительной работы по месту жительства, создание групп, секций, кружков по спортивным интересам.

Результатами реализации Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2006–2010 годы станут:

- устойчивое инновационное развитие национальной экономики;
- всестороннее гармоничное развитие человека;
- улучшение демографической ситуации в стране, повышение уровня рождаемости, увеличение продолжительности жизни;
- значительное повышение уровня и качества жизни сельского населения;
- повышение сбалансированности социально-экономического развития областей, районов и городов.

Таким образом, выполнение третьей программы социально-экономического развития Беларуси позволит на практике полнее реализовать принципы социально справедливого государства.

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 социализма. 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 гг.?

2. Какие признаки лежат в основе модели «доминирующего капитализма»?

3. Чем отличаются модели «доминирующего капитализма» и «социал-демократического капитализма»?

4. Каковы основные признаки модели «доминирующего социализма»?

5. Каковы основные признаки белорусской экономической модели?

6. Чем отличаются российская и белорусская экономическая модели?

7. Каковы основные направления социальной политики в Беларуси?

ТЕСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ

1. Главными признаками доминирующего капитализма 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

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.

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: $8000 + 40 \cdot 100 = 12000$ ден. ед.;
2. Находим цену среднего автомобиля: $(8000 + 12000) : 2 = 10000$ ден. ед.;
3. Вся выручка будет равна $10000 \cdot 41 = 410$ тыс. ден. ед.

Решение задачи № 2:

1. Находим величины прибыли предприятий: $Pr_1 = 100$ ден. ед.; $Pr_2 = 100$ ден. ед.;
2. Определяем отношение прибыли к затратам: 0,20 и **0,25. Второе.**

ТЕМА 2

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 одного телевизора можно найти следующим образом: $0,6 \cdot 400$ тыс. руб. + $0,4 \cdot 500$ тыс. руб. = **440 тыс. руб.**

ТЕМА 4

Тестовые задания: 1. б); 2. б); 3. а); 4. а); 5. б); 6. б).

Решения задач

Решение задачи № 1:

1. Приравниваем правые части уравнений и находим $Q^* = 9$ кг;
2. Далее, находим $P^* = 840$ руб. и **выручку: $9 \text{ кг} \cdot 840 \text{ руб.} = 7560 \text{ руб.}$**

Решение задачи № 2:

1. По формуле К. Маркса находим необходимое для обращения количество денег: $M_n = 2$ трлн руб.;
2. Величина инфляционной массы составит **2 трлн руб.**

Решение задачи № 3:

1. По формуле Фишера находим индекс роста объема производства: $(1,5 \cdot 1) / 1,25 = 1,2$;
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

Смысловое задание: 1– 2; 2–1; 3–3.

Тестовые задания: 1. б). 2. б).

Решим задачи

Решение задачи № 1:

1. Находим величину годовой амортизации основного капитала:
 $1,5 + 1 + 0,5 + 1 = 4$ млрд руб.;
2. Вычисляем величину стоимости основного капитала: $30 + 10 + 2 + 8 = 50$ млрд. руб.
3. Годовая норма амортизации основного капитала будет равна:
 $(4/50)100\% = 8\%$.

Решение задачи № 2:

Автомобиль был куплен за **7000 \$** = $1000\$ \cdot 8 - 1500 \$ + 500 \$$.

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: 400 млн руб. = $Q \cdot 10$ тыс. руб. – $Q \cdot 6$ тыс. руб. – 200 млн руб. Откуда $Q = 150$ тыс. экземпляров.

Решение задачи № 5:

Находим годовые издержки фирмы: $2 \text{ АО} + 4 \text{ Коб} + 2 \text{ Зп} = 8$ млрд. руб.;

Величина прибыли равна $10 - 8 = 2$ млрд руб.;

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: ВВП по расходам рассчитываем по формуле: $C + I + G + X_n = 60 + 20 + 30 + 50 - 60 = 100$ трлн руб.

ВВП по доходам равен: $6 + 40 + 2 + 2 + 20 + 30 = 100$ трлн руб.

ТЕМА 9

Тестовые задания: 1. б). 2. б).

Решим задачу

Находим курс акции по окончании года: $1000 - 1000 \cdot 0,2 = 800$ руб. Дивиденд с одной акции будет равен $800 \cdot 0,15 = 120$ руб., а со всех – **60 тыс. руб.**

ТЕМА 10

Тестовое задание: а), б), в), д).

Решим задачу

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.

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) – $1100:1200 \approx 0,9$.

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	80	100	120	110	410
После специализации	160	–	–	220	380

3. Общая экономия издержек по двум видами продукции составила 30 млн долл. При этом у **ФРГ она была 20 млн долл., а у Франции – 10 млн долл.**

ТЕМА 13

Тестовые задания: 1. г). 2. б). 3. а).

СЛОВАРЬ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОНЯТИЙ

А

Акция – вид ценных бумаг, свидетельствующий о внесе-

нии 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): $TR = P \cdot Q$.

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 (M_0).

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. Различаются 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.

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: $M = (P \cdot Q - Вп - Кр + Пл) / V$,

где M – 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 дости-

гается 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.

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).

Инвестиции в человека – затраты на улучшение здоровья, повышение уровня образования и профессиональной подготовки населения.

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.

Интеллектуальный продукт – результат интеллектуального труда, воплощенный в форме, доступной для восприятия, воспроизведения и использования потенциальными потребителями, например, идеи, знания, книги.

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 – изготовленные 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.

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 используемая 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.

Лицензиар – продавец лицензии.

Лицензиат – покупатель лицензии.

Лицензия – разрешение, выдаваемое государственными органами, на право той или иной хозяйственной деятельности.

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.

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.

Ноу-хау – совокупность научно-технических, коммерческих и др. знаний, оформленных в виде технической документации, навыков и производственного опыта, необходимых для организации производства, не запатентованных и не опубликованных полностью или частично.

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

Патент – документ, предоставляющий какое-либо право или привилегию, например, право на занятие торговлей или промыслом. Свидетельство, выдаваемое изобретателю и удостоверяющее его авторство и исключительное право на изобретение.

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 про-

дукции 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 ($MPC = \Delta C / \Delta PD$).

Предельная склонность к сбережению – доля прироста сбережения в приросте располагаемого дохода ($MPS = \Delta S / \Delta PD$).

Предложение – материальная и нематериальная продукция, предназначенная для продажи.

Предложение индивидуальное – предлагаемое отдельным продавцом предложение продукции на рынке.

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 качестве 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, ограниченный 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.

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.

Рынок интеллектуальных продуктов – рынок результатов интеллектуального труда, воплощенных в форме, доступной для восприятия, воспроизведения и использования потенциальными потребителями.

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 избыточ-

ный 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.

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, автослесари, 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.

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 процессах производства, распределений обмена и потребления продукции, основанных на использовании ограниченных ресурсов.

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.

ЧТО ПОЧИТАТЬ ЕЩЕ

1. Зубко Н.М. Основы экономической теории. Практикум: учеб. пособие / Н.М. Зубко, А.Н. Каллаур. – Мн.: Выш. шк., 2006.
2. Карев Д.В. Человек, общество, государство в мире экономики: Человек в системе экономических отношений: пособие для учащихся и абитуриентов. – Мн.: Изд. центр БГУ, 2004.
3. Лемешевская Л.В. Экономическая теория: тесты, ситуации, задачи: учеб. пособие / Л.В. Лемешевская. – Мн.: Книжный дом; Мисанта, 2005.
4. Национальная экономика Беларуси: учебник / В.Н. Шимов, Я.М. Александрович, А.В. Богданович [и др.]; под ред. д-ра экон. наук, проф. В.Н. Шимова. – Мн.: БГЭУ, 2006.
5. Плотницкий М.И., Лемешевская Л.В., Воробьева Л.В. Основы микро- и макроэкономики: учеб. пособие для учителей и учащихся / М.И. Плотницкий, Л.В. Лемешевская, Л.В. Воробьева; под ред. М.И. Плотницкого. – Мн.: Книжный дом; Мисанта, 2006.
6. Современная Беларусь: энциклопедический справочник. В 3 т. Т. 2. Экономический и научный потенциал / редкол.: М.В. Мясникович [и др.]. – Минск: Белорус. наука. 2007.
7. Трацевская Л.Ф. Экономическая теория: учебно-методический комплекс. – Витебск: Издательство УО «ВГУ им. П.М. Машерова», 2005.
8. Человек. Общество. Государство: в 4-х кн. Кн. 3. Мир социального действия: учеб. пособие для 10 кл. общеобраз. шк. с рус. яз. обуч. /Е.В. Беляева, Г.А. Василевич, Н.Н. Ганущенко и др.; Под ред. Ю.А. Харина. – Мн.: Нар. асвета, 2001.
9. Экономическая теория. Практикум: учеб. пособие / А.С. Головачев [и др.]; под ред. А.С. Головачева. – Мн.: Выш. шк., 2006.
10. Экономическая теория: учеб. пособие / Л.Н. Давыденко [и др.]; под общ. ред. Л.Н. Давыденко. – Мн.: Выш. шк., 2007.
11. Янчук В.А. Азбука экономики: пособие для учителей общеобразовательных школ / В.А. Янчук. – Мн.: Беларусь, 2002.
12. Янчук В.А. В мире микроэкономики: пособие / В.А. Янчук. – Витебск: Издательство УО «ВГУ им. П.М. Машерова», 2006.
13. Янчук В.А. Экономика и математика: сборник задач и упражнений / В.А. Янчук. – Витебск: Издательство УО «ВГУ им. П.М. Машерова», 2007.
14. Я познаю мир: Дет. энцикл. / авт. О.Г. Исаева; Худож. Н.Е. Щербаков. – М.: ООО «Издательство АСТ»: ООО «Издательство Астрель», 2003.

СОДЕРЖАНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ	3
ТЕМА 1. ПОТРЕБНОСТИ И ЭКОНОМИКА	4
1.1. Потребности и их виды. Много ли человеку надо? ..	4
1.2. Экономика и ее ресурсы	6
1.3. Теория экономики и ее функции	9
1.3.1. <i>Этапы экономической теории</i>	9
1.3.2. <i>Функции экономической теории</i>	13
1.4. Категории, законы и правила экономики	14
1.5. Методы экономики	17
Основные понятия	21
Проверим себя	21
Веселая страничка	22
ТЕМА 2. КАКАЯ БЫВАЕТ ЭКОНОМИКА?	23
2.1. Микроэкономика, макроэкономика и мировая экономика	23
2.2. Закрытые и открытые экономические системы	25
2.3. Самоуправляемая, регулируемая и управляемая государством экономики	29
2.4. Капитализм или социализм?	31
2.4.1. <i>Собственность и экономика</i>	31
2.4.2. <i>Социально ориентированные экономические системы</i>	33
2.5. Экономика уходит в тень	35
Основные понятия	36
Проверим себя	36
Веселая страничка	37
ТЕМА 3. КОНКУРЕНЦИЯ, ТОВАР, ДЕНЬГИ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ	38
3.1. Рыночная экономика и ее предпосылки	38
3.2. Конкуренция бывает совершенная и	42
3.3. Мир товаров	46
3.4. Деньги, их функции и виды	50
3.4.1. <i>Эволюция обмена и возникновение денег</i>	50
3.4.2. <i>Виды денег</i>	52
3.4.3. <i>Деньги и научно-технический прогресс</i>	53
3.4.4. <i>Функции денег</i>	54
3.4.5. <i>Человек для денег или деньги для человека?</i>	56
Основные понятия	56
Проверим себя	56
Веселая страничка	57

ТЕМА 4. ЗАКОНЫ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ	58
4.1. Спрос и закон спроса	58
4.1.1. <i>Спрос и его виды</i>	58
4.1.2. <i>Закон и линии спроса</i>	59
4.1.3. <i>Эластичность спроса и ее варианты</i>	60
4.1.4. <i>Исключения из правила</i>	62
4.2. Предложение и его закон	63
4.2.1. <i>Предложение и его виды</i>	63
4.2.2. <i>Закон и линии предложения</i>	63
4.2.3. <i>Эластичность предложения</i>	65
4.3. Закон взаимодействия спроса и предложения	67
4.3.1. <i>Равновесие и неравновесие на рынке</i>	67
4.3.2. <i>Варианты и границы рыночного саморегулирования</i>	68
4.4. Закон обмена эквивалентов и его функции	69
4.4.1. <i>Закон обмена эквивалентов (закон стоимости) и его роль в рыночной экономике</i>	69
4.4.2. <i>Функции закона обмена эквивалентов</i>	71
4.5. Закон денежного обращения и инфляция	72
4.5.1. <i>Закон денежного обращения и его формулы</i> ..	72
4.5.2. <i>Инфляция и ее социально-экономические последствия</i>	74
4.6. Рынок в экономике: функции, достоинства, недостатки	76
4.6.1. <i>Функции рынка</i>	76
4.6.2. <i>Достоинства рыночной экономики</i>	78
4.6.3. <i>Границы рыночной экономики</i>	79
4.6.4. <i>Современная экономика: рыночная или нерыночная?</i>	80
Основные понятия	81
Проверим себя	82
Веселая страничка	83
 ТЕМА 5. ДОМАШНЕЕ ХОЗЯЙСТВО В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ	 84
5.1. Домашнее хозяйство, его функции и структура	84
5.1.1. <i>Основные функции домашнего хозяйства</i>	85
5.1.2. <i>Структура домашних хозяйств</i>	86
5.2. Семейный и минимальный потребительский бюджеты. Прожиточный минимум	87
5.3. Уровень и качество жизни. «Лук» Лоренца	91
5.4. Поведение потребителя на рынке однородного то-	

вара	94
5.5. Потребитель на рынке разнородных товаров	97
5.5.1. На рынке независимых товаров	97
5.5.2. На рынке товаров-заменителей	97
5.6. Хочу иметь «Мерседес», но есть возможность купить мопед	99
Основные понятия	104
Проверим себя	104
Веселая страничка	106

ТЕМА 6. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ	107
6.1. Предпринимательская деятельности, ее признаки и сферы применения	107
6.1.1. Модель, признаки и схема поведения предпринимателя	107
6.1.2. Сферы предпринимательской деятельности	109
6.2. Фирмы и их виды	110
6.2.1. Частные фирмы	112
6.2.2. Хозяйственные товарищества и кооперативы ...	113
6.2.3. Хозяйственные общества	115
6.2.4. Кто в доме хозяин?	118
6.2.5. Предприятия трудовых коллективов	118
6.3. Факторы производства и закон переменной производительности их использования	119
6.3.1. Какие факторы производства использует предприниматель?	120
6.3.2. Закон переменной производительности факторов производства	122
6.4. Издержки и их виды	124
6.4.1. Бухгалтерские и экономические издержки	124
6.4.2. Постоянные и переменные издержки	126
6.4.3. Издержки средние и единичные	127
6.4.4. Что такое эффект масштаба?	129
6.5. Доходы и рентабельность фирм	130
6.5.1. Доходы фирм и их виды	130
6.5.2. Рентабельность и ее показатели	131
Основные понятия	132
Проверим себя	132
Веселая страничка	134

ТЕМА 7. МЕНЕДЖМЕНТ И МАРКЕТИНГ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	135
--	-----

7.1. Менеджмент как система	135
7.2. Стратегия фирмы	138
7.3. Стимулирование труда на фирме	141
7.4. Маркетинг в системе управления фирмой	146
Основные понятия	149
Проверим себя	149
Веселая страничка	150
ТЕМА 8. МАКРОЭКОНОМИКА И ЕЕ ПОКАЗАТЕЛИ	151
8.1. Макроэкономика и ее структура	151
8.2. Продукт макроэкономики и его показатели	153
8.2.1. <i>Отраслевая модель макроэкономики</i>	153
8.2.2. <i>Методы расчета ВВП и ВВП</i>	155
8.2.3. <i>Номинальный и реальный ВВП и ВВП</i>	156
8.2.4. <i>Распределение ВВП и его показатели</i>	157
8.3. Потребление и сбережение	157
8.3.1. <i>Потребление, его факторы и функция</i>	158
8.3.2. <i>Сбережение, его факторы и функция</i>	159
8.4. Инвестиции и их факторы	160
8.5. Национальное богатство	162
8.5.1. <i>Что такое национальное богатство?</i>	162
8.5.2. <i>Структура национального богатства</i>	163
8.5.3. <i>Как увеличить национальное богатство?</i>	164
Основные понятия	165
Проверим себя	166
Веселая страничка	167
ТЕМА 9. ЧТО И КАК ПРОДАЮТ НА НАЦИОНАЛЬНОМ РЫНКЕ	168
9.1. Розничная и оптовая торговля	168
9.2. Рынок труда и заработная плата	170
9.2.1. <i>Рынок трудовых ресурсов, его специфика и структура</i>	170
9.2.2. <i>Зарботная плата, ее формы и системы</i>	172
9.3. Рынки ссудного капитала и ценных бумаг	173
9.3.1. <i>Ссудный капитал и его источники</i>	173
9.3.2. <i>Спрос и предложение на рынке ссудного капитала</i>	174
9.3.3. <i>Рынок ценных бумаг</i>	175
9.4. На рынке интеллектуальных продуктов	178
9.4.1. <i>Понятие рынка интеллектуальных продуктов</i>	178

9.4.2. Патентная система	179
9.4.3. Ноу-хау	181
9.4.4. Лицензии	182
Основные понятия	183
Проверим себя	183
Веселая страничка	184
ТЕМА 10. БАНКИ И КРЕДИТ	185
10.1. Банки, их функции и операции	185
10.2. Кредит и его формы. Как банки создают деньги? ...	188
10.2.1. Кредит, его функции и формы	188
10.2.2. Как банки создают деньги?	191
Основные понятия	193
Проверим себя	194
Веселая страничка	194
ТЕМА 11. ЭКОНОМИКА И ГОСУДАРСТВО	195
11.1. Государство и его экономические функции	195
11.1.1. Как государство управляет экономикой? ...	195
11.1.2. Как государство планирует, прогнозирует и программирует развитие экономики?	198
11.2. Финансовая система государства	203
11.2.1. Финансы и их функции	203
11.2.2. Структура финансовой системы	204
11.2.3. Государственный бюджет	204
11.3. «Заплати налоги и ...»	208
11.3.1. Налоги и их функции. Принципы налогооб- ложения	208
11.3.2. Какие бывают налоги?	210
Основные понятия	214
Проверим себя	214
Веселая страничка	215
ТЕМА 12. ПОЧЕМУ ГОСУДАРСТВА ТОРГУЮТ?	216
12.1. Что объединяет национальные экономики в ми- ровое хозяйство?	216
12.2. Почему страны обмениваются товарами?	217
12.3. Какая политика государства лучше: патернали- стская или либеральная?	223
Основные понятия	225
Проверим себя	225
Веселая страничка	227
ТЕМА 13. СОВРЕМЕННАЯ БЕЛАРУСЬ: ЭКОНОМИКА И ПОЛИТИКА	228

13.1. Спад в экономике Беларуси и его причины	228
13.2. Модели современной макроэкономики. Какой был выбор у Беларуси?	231
13.3. Белорусская модель экономики	234
13.4. Программа Беларуси на 2006–2010 годы	241
Основные понятия	243
Проверим себя	244
Веселая страничка	244
ОТВЕТЫ НА ЗАДАНИЯ	245
СЛОВАРЬ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОНЯТИЙ	248
ЧТО ПОЧИТАТЬ ЕЩЕ	265

Репозиторий ВГУ