

Белорусский национальный технический университет
Факультет МИДО
Кафедра «Информационные технологии в управлении»

СОГЛАСОВАНО

Заведующий кафедрой

Голиков В.Ф.

01 07 2013 г.

СОГЛАСОВАНО

Декан факультета

Сатиков И.А.

01 07 2013 г.

**УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС ПО УЧЕБНОЙ
ДИСЦИПЛИНЕ**

Экономическая теория

(название учебной дисциплины)

для специальностей: 1- 25 01 07 «Экономика и управление на предприятии»,
1-26 02 02 «Менеджмент»

Составители: Козловский Виталий Владимирович, Соболенко Инна
Александровна

Рассмотрено и утверждено
на заседании совета МИДО
протокол N 9

02 07 2013 г.,

Перечень материалов

1. Программа дисциплины
2. Тексты лекций
3. Планы семинарских занятий
4. Экзаменационные вопросы
5. Методические указания по выполнению контрольной работы
6. Тестовые задания
7. Опорные схемы и таблицы
8. Глоссарий

Пояснительная записка

Цели ЭУМК:

- реализация лично-ориентированного и индивидуального подхода к организации познавательной деятельности студентов;
- организация обучения с использованием дистанционных технологий с рационально сочетающимися способами представления учебного материала;
- предоставление возможности студентам заниматься самообразованием за счет эффективного управления самостоятельной работой по овладению учебным материалом;
- создание современной системы учета учебных достижений студентов и обеспечение открытого и непрерывного контроля качества обучения.

Особенности структурирования и подачи учебного материала

ЭУМК содержит пять разделов: программный, теоретический, практический, контроля знаний и информационно-справочный. В программном разделе находится программа по учебной дисциплине «Экономическая теория», методические указания по выполнению контрольной работы для студентов всех специальностей МИДО. В теоретическом разделе представлен лекционный материал в соответствии с основными разделами и темами учебной программы. Практический раздел содержит планы семинарских занятий, перечень вопросов для дискуссий по каждой теме. Раздел контроля знаний включает тестовые задания к основным темам дисциплины, перечень вопросов к экзамену, темы контрольных работ. В информационно-справочном разделе можно увидеть список основной и дополнительной литературы, глоссарий и графический материал, содержащий схемы по основным темам дисциплины.

Рекомендации по организации работы с ЭУМК

ЭУМК содержит активные ссылки, позволяющие оперативно найти необходимый материал.

ВВЕДЕНИЕ

Управление экономикой невозможно без фундаментальных экономических знаний, глубокого изучения экономической теории. Экономическая теория пытается объяснить социальные явления, механизм взаимодействия и позволяет предвидеть направленность в экономическом поведении людей. Переход от административных к экономическим методам управления, реформирование отношений собственности, возникновение различных форм предпринимательской деятельности не может быть успешным без познания объективных экономических законов и экономических категорий. Экономические знания позволяют сделать правильный альтернативный выбор, принять наиболее оптимальное решение.

Методические указания подготовлены на основе образовательного стандарта и типовой программы по дисциплине «Экономическая теория».

Основные цели преподавания дисциплины:

- изучение экономических законов и экономических категорий;
- формирование умения использовать знание экономической теории в качестве методологической и теоретической базы при изучении конкретных экономических дисциплин, а также в будущей практической деятельности.

Задачами изучения дисциплины являются:

- познакомить студентов с основными этапами эволюции экономической теории;
- раскрыть содержание основных законов и закономерностей развития экономической жизни общества;
- исследовать природу экономической системы общества, место и роль отношений собственности в этой системе;
- определить цели и задачи производства, раскрыть сущность эффективности производства и производственных возможностей;
- раскрыть основные принципы и механизм функционирования рыночной системы хозяйствования;
- определить содержание переходной экономики.

В работе изложены основные проблемы, темы и методы экономической науки. Предложенный материал упрощает процесс усвоения студентами лекционного курса и его систематизацию при подготовке к экзамену по экономической теории. Особое внимание уделено современному состоянию экономического процесса и месту Республики Беларусь в мировой экономике.

1. Программа дисциплины

Основными целями экономической подготовки студентов в вузе выступает формирование и развитие социально-личностных компетенций, основанных на гуманитарных знаниях, социально-творческом опыте, обеспечивающих решение и исполнение гражданских, социально-профессиональных, личностных задач и функций.

Экономическая теория из всего комплекса социальных наук обладает фундаментальностью, может опереться на знания истории, обществознания, права, математическую подготовку студентов. Задача преподавателя – создать базу для дальнейшего непрерывного образования, задать ориентиры профессионального развития студента. Сочетание фундаментальности и профессиональной направленности – основа, на которой строится курс теоретической экономики.

В условиях развития Республики Беларусь как рыночного государства экономическое образование является основой формирования хозяйственного мировоззрения будущего специалиста, помогает ему выработать стратегию своей жизнедеятельности. Овладение экономическими понятиями и категориями способствует формированию навыков выбора эффективных управленческих решений в условиях меняющегося мира.

Теоретическая направленность курса сочетается с анализом реальных экономических отношений, которые рассматриваются в единстве и взаимосвязи с политическими, социальными, культурными, историческими аспектами общественной системы.

Учитывая опыт ведущих учебных технических вузов стран СНГ, других зарубежных стран, кафедра «Информационные технологии в управлении» БНТУ разработала концепцию преподавания на основе модульного принципа организации учебного процесса и рейтинговой оценки знаний студентов.

Суть данной концепции заключается:

- в определении наиболее актуальных проблем, соответствующих реальным процессам и тенденциям развития общественных отношений;

- в переориентации содержания учебы студентов на формирование навыков практической деятельности в сфере управления;

- в избрании принципиально нового подхода к организации учебного процесса – модульного принципа и соответствующей рейтинговой системой оценки знаний;

- в учете специфики будущей трудовой деятельности студентов.

Каждый из модулей предполагает изучение основных категорий и понятий, проблемных тем, использование различных видов занятий, позволяющих студенту в соответствии с его подготовкой, интересом к конкретным вопросам, проявить соответствующую степень активности, получить необходимое количество баллов. Таким образом, студент сам решает, как ему набрать нужное количество баллов и в зависимости от этого получить досрочно зачет или сдать итоговый экзамен.

В результате освоения курса студенту должен

иметь представление: об основных тенденциях и направлениях развития мировой и отечественной экономики; о логике экономического развития.

знать: теоретические основы и закономерности функционирования экономической науки;

знать систему понятий и категорий микро- и макроэкономики;

уметь: самостоятельно оценивать социально-экономические причины и следствия научно-технической, производственной и других видов профессиональной деятельности;

– принимать самостоятельные эффективные решения на основе анализа и оценки текущей и перспективной экономической ситуации;

– уметь ориентироваться в содержании экономических проблем и различных подходов к их решению;

– владеть методологией, методикой и техникой проведения экономических исследований.

приобрести навыки:

– экономического диалога;

– экономической полемики;

Диагностика компетенций студента

Оценка промежуточных учебных достижений студента осуществляется по десятибалльной шкале.

Для оценки достижений студента используется следующий диагностический инструментарий:

- защита контрольных работ по индивидуальным темам;
- проведение текущих контрольных опросов по отдельным темам;
- выступление студента на конференции по подготовленному реферату;
- сдача экзамена по дисциплине.

Изучение курса «Экономическая теория» рассчитано на 100 часов, в том числе

– 28 часов аудиторных занятий, из них: 4 часа - лекции, 4 часа – семинарские занятия, 20 часов консультаций; 72 часа – самостоятельная работа.

ПРИМЕРНЫЙ ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

| Название разделов (модулей) и тем | Количество часов | | | | |
|---|------------------|----------|----------------|--------------|---------------------|
| | Лекции | Семинары | Самост. работа | Консультации | Всего учебных часов |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| Раздел I. Основные закономерности функционирования экономики | | | | | |
| 1. Экономическая теория: предмет и метод. 1.1. Сущность основных категорий экономической теории. 1.2. Возникновение и развитие экономической науки. Основные экономические школы. 1.3. Методы экономической теории. | 0,5 | - | 5 | 2 | 7,5 |
| 2. Потребности и ресурсы. Проблема выбора в экономике. 2.1. Понятие и классификация потребностей. 2.2. Факторы и ресурсы производства. Ограниченность ресурсов. 2.3. Экономические блага: классификация и основные характеристики. 2.4. Проблема выбора в экономике. Производственные возможности общества и их границы. Понятие эффективности. | - | 0,5 | 5 | 2 | 7,5 |
| 3. Экономические системы. 3.1. Понятие, элементы и уровни экономической системы. 3.2. Собственность: понятие, основные типы и формы. Трансформация собственности. 3.3. Способы координации хозяйственной жизни. 3.4. Типология современных экономических систем. | 0,5 | - | 6 | 2 | 8,5 |

| | | | | | |
|--|-----|-----|---|---|-----|
| 4. Рыночная экономика и ее модели. 4.1. Сущность рынка как экономической категории. 4.2. Конкуренция: понятие и виды. 4.3. Функции государства в рыночной экономике и методы ее регулирования. 4.4. Модели рыночной экономики. 4.5. Специфика белорусской экономической модели. | - | 0,5 | 5 | 2 | 7,5 |
| Раздел II. Основы теории микроэкономики | | | | | |
| 5. Спрос, предложение и рыночное равновесие. 5.1. Спрос и факторы на него влияющие. 5.2. Предложение и факторы на него влияющие. 5.3. Рыночное равновесие и механизм его восстановления. | 0,5 | - | 5 | 2 | 7,5 |
| 6. Эластичность спроса и предложения. 6.1. Понятие эластичности. Эластичность спроса по цене. 6.2. Перекрестная эластичность спроса. 6.3. Эластичность спроса по доходу. 6.4 Эластичность предложения по цене. | - | 0,5 | 5 | 2 | 7,5 |
| 7. Основы поведения субъектов современной рыночной экономики. 7.1. Понятие и характеристика экономических субъектов. 7.2. Поведение рационального потребителя. Максимизация полезности потребителем. 7.3. Производственная функция и производственные периоды. Поведение рационального производителя. 7.4. Понятие и классификация издержек. Издержки производства. 7.5. Доход и прибыль предприятия. | 0,5 | - | 5 | 2 | 7,5 |
| Раздел III. Основы теории макроэкономики | | | | | |
| 8. Основные макроэкономические показатели. 8.1. Национальная экономика, ее общая характеристика. 8.2. Валовой внутренний продукт: понятие и методы расчета. 8.3. Номинальный и реальный ВВП. Национальное богатство. | 0,5 | 0,5 | 5 | - | 6 |

| | | | | | |
|--|-----|-----|----|----|-----|
| 9. Общее макроэкономическое равновесие: модель совокупного спроса и совокупного предложения. 9.1. Понятие и факторы совокупного спроса. 9.2. Понятие и факторы совокупного предложения. 9.3. Равновесие совокупного спроса и совокупного предложения. | - | 0,5 | 5 | 2 | 7,5 |
| 10. Макроэкономическая нестабильность 10.1. Цикличность экономического развития. Экономический цикл и его фазы. 10.2. Понятие и типы безработицы. 10.3. Инфляция: сущность, формы и последствия. | 0,5 | 0,5 | 5 | - | 6 |
| 11. Денежный рынок. Денежно-кредитная система. 11.1 Сущность и функции денег. 11.2. Денежное обращение, денежные агрегаты, денежный рынок. 11.3. Денежно-кредитная система и ее структура | - | 0,5 | 5 | 2 | 7,5 |
| 12. Финансовый сектор экономики и основы его функционирования 12.1. Понятие финансов и их функции. 12.2. Государственный бюджет. Государственный долг. 12.3. Сущность, принципы и виды налогообложения. | 0,5 | - | 5 | 2 | 7,5 |
| Раздел IV. Основы теории мировой экономики | | | | | |
| 13. Мировая экономика и экономические аспекты глобализации. 13.1. Мировая экономика. Формы международных экономических отношений. 13.2. Валютный рынок и валютный курс. Платежный баланс. 13.3. Глобализация и региональная экономическая интеграция. | 0,5 | 0,5 | 5 | - | 6 |
| Итого: | 4 | 4 | 72 | 20 | 100 |

СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Раздел I. ОСНОВНЫЕ ЗАКОНОМЕРНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ.

Тема 1. Экономическая теория: предмет и метод (0,5 ч.)

Экономика как сфера жизнедеятельности общества. Экономические науки. Общая и частные экономические науки. Предмет и функции экономической теории. Разделы экономической теории. Экономические категории. Экономические законы. Экономическая теория, прогнозы и политика. Экономические цели общества. Позитивная и нормативная экономическая теория. Основные экономические школы и современные направления развития экономической теории. Методы экономической науки. Использование общенаучных, математических и статистических методов. Системная методология. Предельный анализ. Функциональный анализ. Равновесный анализ. Экономическое моделирование. Экономический эксперимент.

Тема 2. Потребности и ресурсы. Проблема выбора в экономике (самост. работа)

Потребности как предпосылка производства. Классификация и основные характеристики потребностей. Закон возвышения потребностей. Экономические интересы и их классификация.

Ресурсы (факторы) производства. Классификация и характеристика ресурсов. Труд. Земля и невозобновляемые природные ресурсы. Капитал. основной и оборотный капитал. Физический и моральный износ основного капитала. Амортизация. Предпринимательские способности. Ограниченность ресурсов.

Экономические блага: классификация, основные характеристика. Взаимозаменяемость и взаимодополняемость благ. Редкость экономических благ. Проблема выбора в экономике. Фундаментальные вопросы экономического развития общества. Производственные возможности общества и их границы. Кривая производственных возможностей общества (кривая трансформации). Альтернативные (вмененные издержки). Закон возрастающих альтернативных издержек. Сравнительные преимущества и специализация. Общественное разделение труда.

Проблема эффективности. Производство и экономический рост. Экономическая эффективность и социальная эффективность.

Тема 3. Экономические системы (0,5 ч.)

Понятие, элементы и уровни экономической системы. Малые и большие экономические системы. Экономическая система общества. Критерии выделения экономических систем: формы собственности, способы координации хозяйственной жизни, преобладающая отрасль, уровни технологического развития.

Собственность: понятие, эволюция. Современные теории собственности. Типы собственности по субъектам. Государственная собственность. Многообразие форм частной собственности. Акционерная собственность в современной экономике. Типы собственности по объектам. Типы и формы собственности в Республике Беларусь. Собственность, власть и распределение богатства. Трансформация собственности. Реформирование собственности в Республике Беларусь.

Способы координации хозяйственной жизни: традиции, рынок, команда. Натуральное хозяйство: исторические границы, особенности, современные проявления. Рыночное (товарное) хозяйство: условия развития, виды, особенности. Типология современных экономических систем. Традиционная экономика. Классический капитализм. Административно-командная экономика. Смешанная экономика.

Тема 4. Рыночная экономика и ее модели (самост. работа)

Рынок: понятие, функции. Рыночная система и ее эволюция. Институциональные основы функционирования рынка. Роль частной собственности, свободного ценообразования, конкуренции. Конкуренция: понятие, виды. Совершенная конкуренция. Несовершенная конкуренция: монополия, олигополия, монополистическая конкуренция.

Структура рыночной экономики. Классификация рынков. Рыночная инфраструктура. Кругооборот ресурсов, продуктов и денег в рыночной экономике.

Несовершенство (фиаско) рынка. Объективная необходимость государственного вмешательства в функционирование рыночной экономики. Функции государства в современной рыночной экономике и методы ее регулирования.

Модели рыночной экономики. Либеральная модель рынка. Социально ориентированная модель. Национальные модели рыночных систем. Особенности белорусской национальной модели.

Трансформационная экономика. Либерализация и стабилизация. Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011-2015 гг.

Раздел II. ОСНОВЫ ТЕОРИИ МИКРОЭКОНОМИКИ.

Тема 5. Спрос, предложение и рыночное равновесие (0,5 ч.)

Спрос. Зависимость величины спроса от цены. График функции спроса. Закон спроса. Неценовые факторы спроса.

Предложение. Зависимость величины предложения от цены. График функции предложения. Закон предложения. Неценовые факторы предложения.

Отраслевое рыночное равновесие. Последствия отклонения цены от равновесного уровня. Товарный дефицит и товарные излишки. Изменения спроса и предложения и их влияние на цену. Выигрыш от обмена: излишки потребителя и производителя.

Тема 6. Эластичность спроса и предложения (самост. работа)

Понятие эластичности. Эластичность спроса по цене. Коэффициенты эластичности спроса по цене. Эластичный, совершенно эластичный, неэластичный, совершенно неэластичный спрос, спрос с единичной эластичностью. Точечная и дуговая эластичности спроса по цене. Факторы эластичности спроса по цене.

Перекрестная эластичность спроса. Коэффициенты перекрестной эластичности спроса.

Эластичность спроса по доходу. Коэффициенты эластичности спроса по доходу. Эластичность спроса по доходу и законы Энгеля.

Эластичность предложения. Коэффициенты эластичности предложения. Факторы эластичности предложения. Мгновенное, краткосрочное и долгосрочное равновесие и эластичность предложения.

Практическое значение анализа эластичности. Эластичность спроса по цене и общий доход товаропроизводителя. Влияние эластичности на излишек потребителя и излишек производителя. Влияние эластичности на излишек потребителя и излишек производителя. Эластичность и налоговое бремя.

Использование закона спроса и предложения для анализа экономических процессов.

Тема 7. Основы поведения субъектов современной рыночной экономики (0,5 ч.)

Экономические субъекты: домашнее хозяйство, фирма (предприятие), государство.

Домашнее хозяйство как экономический субъект. Понятие рационального потребителя. Основные законы потребления. Понятие общей и предельной полезности. Закон убывающей предельной полезности. Взвешенная предельная полезность. Бюджетные ограничения. Правило максимизации полезности потребителем.

Предприятие как хозяйствующий субъект. Предприятие, фирма, отрасль. Организационно-правовые формы предприятий. Роль малого и среднего бизнеса в экономике Республики Беларусь. Понятие рационального производителя.

Производственные периоды: краткосрочный и долгосрочный. Постоянные и переменные факторы производства.

Производство и технология. Производственная функция, ее характеристики и типы. Графическая интерпретация производственных функций. Изокванты. Карта изоквант. Предельная норма технологического размещения. Взаимозаменяемость факторов производства.

Общий, средний и предельный продукт: понятие, изменение, взаимосвязь. Закон убывающей предельной производительности.

Понятие и классификация издержек. Альтернативные издержки. Внешние и внутренние издержки, нормальная прибыль. Бухгалтерские и экономические издержки.

Издержки производства в краткосрочном периоде. Постоянные и переменные издержки. Общие, средние, предельные издержки, их динамика.

Издержки производства в долгосрочном периоде. Эффекты масштаба. Проблема оптимального размера предприятия.

Изокосты. Правило минимизации издержек. Траектория роста.

Доход и прибыль фирмы. Общий, средний, предельный доход. Нормальная прибыль. Экономическая и бухгалтерская прибыль. Правило максимизации прибыли.

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

Раздел III. ОСНОВЫ ТЕОРИИ МАКРОЭКОНОМИКИ.

Тема 8. Основные макроэкономические показатели (0,5 ч.)

Национальная экономика и ее общая характеристика. Система национальных счетов (СНС).

Валовой внутренний продукт (ВВП). Принципы расчета ВВП. Промежуточные и конечные товары и услуги. Добавленная стоимость. Расчет ВВП по расходам и доходам. Другие показатели системы национальных счетов.

Номинальный и реальный ВВП. Индексы цен. Дефлятор ВВП и индекс потребительских цен. Индекс цен производителя.

Национальное богатство, его состав и структура. Проблема оценки национального богатства.

Тема 9. Общее макроэкономическое равновесие: модель совокупного спроса и совокупного предложения (самост. работа)

Понятие совокупного спроса. Кривая совокупного спроса. Неценовые факторы совокупного спроса.

Понятие совокупного предложения. Кривая совокупного предложения. Неценовые факторы совокупного предложения. Краткосрочная и долгосрочная кривые совокупного предложения (кейнсианская и классическая версии совокупного предложения).

Краткосрочное и долгосрочное предложение равновесие в модели AD-AS. Изменения в равновесии. Эффект храповика.

Тема 10. Макроэкономическая нестабильность (0,5 ч.)

Макроэкономическая нестабильность и формы ее появления.

Циклический характер экономического развития и его причины. Фазы цикла.

Безработица. Типы безработицы. Определение уровня безработицы. Экономические издержки безработицы. Закон Оукена.

Инфляция, ее определение и изменения. Причины инфляции. Формы инфляции. Социально-экономические последствия инфляции.

Проблемы макроэкономической нестабильности в Республике Беларусь.

Цели макроэкономического регулирования.

Тема 11. Денежный рынок. Денежно-кредитная система (самост. работа)

Сущность денег. Функции денег.

Денежный рынок. Структура денежного предложения. Денежные агрегаты. Спрос на деньги: мотивы спроса на деньги. Реальные запасы денежных средств, или реальные денежные остатки. Равновесие денежного рынка.

Денежно-кредитная система. Структура денежно-кредитной системы. Центральный банк, его функции. Коммерческие банки, их функции. Специализированные кредитно-финансовые организации. Особенности денежно-кредитной системы Республики Беларусь.

Тема 12. Финансовый сектор экономики и основы его функционирования (0,5 ч.)

Понятие финансов и их функции. Финансовый сектор и его структура. Государственные и частные финансы.

Госбюджет и его функции. Расходы и доходы бюджета. Бюджет Республики Беларусь. Налогообложение: сущность, принципы. Виды налогов. Налоговая система Республики Беларусь.

Бюджетный дефицит, его причины и виды: структурный и циклический. Финансирование бюджетного дефицита. Бюджетный профицит. Государственный долг: внутренний и внешний. Социально-экономические последствия бюджетного дефицита и государственного долга. Проблемы бюджетного дефицита и государственного долга в Республике Беларусь.

Раздел IV. ОСНОВЫ ТЕОРИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ.

Тема 13. Мировая экономика и экономические аспекты глобализации (0,5 ч.)

Мировая экономика (хозяйство) и предпосылки ее возникновения. Закрытая и открытая экономика. Структура мировой экономики и типология стран.

Формы экономических отношений в мировом хозяйстве.

Международная торговля. Движение капитала. Миграция рабочей силы.

Валютный рынок и валютный курс. Факторы, влияющие на валютный курс. Виды валютного курса.

Платежный баланс страны и его структура.

Понятие глобализации. Роль транснациональных корпораций (ТНК) в современной мировой экономике. Региональная интеграция (Евросоюз, НАФТА, СНГ, ЕврАзЭС, Союз Беларуси и России).

Место Республики Беларусь в системе мирохозяйственных связей.

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

ОСНОВНАЯ ЛИТЕРАТУРА:

1. Балдоржиев, Д.Д. Экономическая теория: Учеб. пособие / Д.Д. Балдоржиев. – Смоленск, 2012. – 396 с.
2. Борисов, Е. Ф. Основы экономики: Учебное пособие / Е. Ф. Борисов. – М.: Юрайт – Издат, 2009. – 316 с.
3. Куликов, Л.М. Экономическая теория: Учебник/Л.М. Куликов. – М.: ТК Велби, Издательство Проспект, 2010. – 432с.
4. Макроэкономика: социально-ориентированный подход: учебник для студентов экон. специальностей учреждений, обеспечивающих получение высшего образования/ В.В.Козловский, Э.А.Лутохина; под ред. Э.А.Лутохиной. – Мн.: ИВЦ Минфина, 2010
5. Микроэкономика: Учебник/Под ред. Л. С. Тарасевича. -Петерб. гос. ун-т экономики и финансов.-6-е изд., перераб. и доп.-М.:Юрайт, 2011.-541с.
6. Современная экономика: Учебное пособие /Под ред. О. Ю. Мамедова. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2011. – 456 с.
7. Экономика: Учебник / Под ред. Р. П. Колосовой. – М.: Норма, 2011. – 345 с.
8. Экономика: Учебное пособие /Под ред. А.С. Булатова. – М.: Юристъ, 2009. – 896 с.
9. Экономическая теория. Учеб. пособие /Под ред. Л.Н. Давыденко. – Мн.: Выш. Школа, 2010 г
10. Экономическая теория. Практикум: учеб. пособие / Л.Н. Давыденко, Е.Л. Давыденко, И.А. Соболенко. – Мн.: Выш. Школа, 2010 г
11. Экономическая теория: Учеб. пособие/Под ред. Н.И. Базылева.- М.: ИНФРА – М, 2011. – 662 с.
12. Экономическая теория: Учебник / Под общей ред. Г. П. Журавлевой, Л. С. Тарасевича. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 714 с.
13. Экономическая теория: Учебник / Под ред. Н.И. Базылева, С.П. Гурко. – М.:ИНФРА-М, 2010. – 512 с.
14. Экономическая теория: Учебник / Под ред. О.С. Белокрыловой. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2011. – 448 с.
15. Экономическая теория: Учебник/ под ред. В.Д. Камаева, Е.И. Лобачевой. – М.: Юрайт-Издат, 2010. – 557с.
16. Экономическая теория: Учебное пособие/Под ред. В.И. Видяпина. – М.: ИНФРА – М, 2011. – 714 с.

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ЛИТЕРАТУРА:

1. Основы общей экономической теории (Лутохина Э.А. и др.) / Под общ. ред. Лутохиной Э.А. – Мн., 2009. Гл. 1.
2. Козырев В.М. Основы современной экономики. М., 2012.
3. Львов Д. Ситуация в экономике и роль экономической науки // М., 1997
4. Майбурд Е.М. Введение в историю экономической мысли. М., 1996.

5. Основные направления социально-экономического развития Республики Беларусь на 1996 -2000 годы. – Мн., 1996.
6. Основные положения Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2001-2005 годы. – Мн., 2001.
7. Основные положения Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2005-2010 годы. – Мн., 2005.

2.Тексты лекций

ТЕМА 1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ КАК СИСТЕМА ФУНДАМЕНТАЛЬНЫХ НАУЧНЫХ ЗНАНИЙ

Лекция 1. Экономическая теория как система фундаментальных научных знаний.

Предмет и структура современной экономической теории

Экономика - древняя наука. Ее начала заложены еще в царстве Вавилония в 1800 г. до нашей эры, когда был создан первый свод законов по управлению государством. В числе их были и законы ведения хозяйства — экономики.

В современном обществе роль экономики и экономической науки настолько возросла, что это дало возможность заявить: "Увы, век рыцарства прошел; наступил другой век — экономистов и счетных машин".

Теория вообще — это система обобщенных научных знаний об объектах реальной действительности. Теория — это сокровенная часть всякой истинной науки, а, как сказал известный ученый и поэт М.В. Ломоносов, наука сокращает нам опыты быстротекущей жизни.

Экономическая теория как наука об экономике так же широка и сложна, как и сама экономика. *Выделяют общую и частную экономическую теорию. Общая экономическая теория* (далее - экономическая теория) раскрывает общие условия, факторы, формы и законы хозяйствования, не зависящие от конкретной сферы экономической деятельности, отрасли, страны и их особенностей. *Частная экономическая теория* отражает отдельные теоретические основы ряда конкретных наук: управления, экономики предприятия, экономики труда, анализа, учета, статистики, финансов и т.д. В этих "разделах" науки изучаются особенности экономики на её определенном структурном уровне.

Существует три подхода к определению предмета экономической теории:

- 1) Эффективное использование ресурсов для более полного удовлетворения потребностей, улучшения качества товаров и услуг;
- 2) Взаимодействие производительных сил и производственных отношений;
- 3) Вся система общества, охватывающая производительные силы, производственные отношения и надстройку (политику).

Суть первого подхода заключается в том, что поскольку материальные потребности общества безграничны, а экономические ресурсы для производства товаров и услуг ограничены (или редки), то эффективность (результативность) экономики достигается путем рационального выбора: выпуск одного вида продукции может быть увеличен при сокращении объемов производства другого. Также учитываются оптимальность нынешнего производства продукции и будущие возможности удовлетворения потребностей. При этом в обществе необходимо обеспечить полную занятость населения и достаточный объем производства. Главное в первом подходе – соотношение "потребности – ресурсы". Оно и выступает предметом исследования экономической теории. Сторонники такого подхода изучают деятельность человека, домашних хозяйств, фирм, общества и государства в производстве, распределении, обмене и потреблении благ.

Второй подход заключается в определении предмета экономической теории в системе производительных сил и производственных отношений. При этом исследуются не только их внешние, хозяйственные проявления, но и социальная сущность, общественная организация,

взаимодействие и законы развития. Данный подход характерен для марксистско-ленинской экономической теории, политической экономии.

При третьем подходе в качестве предмета экономической теории берется система общества как совокупность экономических отношений, механизмов хозяйствования для эффективного использования ресурсов, методов государственного регулирования и экономической политики, нацеленных на достижение стабильного экономического роста и благосостояния.

Каждый из трех подходов расширяет круг объектов (благо, потребности, ресурсы, производительные силы, производственные отношения, надстройки) и субъектов (собственники, домашние хозяйства, фирмы, государство), взаимосвязи которых изучает экономическая теория. Тем самым углубляются и обобщаются наши представления об экономической жизни общества в системе принципов, теорий, законов.

Экономическая теория, ее предмет есть система фундаментальных научных знаний о факторах, законах, закономерностях и механизмах функционирования экономики на различных структурных уровнях экономической системы.

До сих пор неоднозначно определяют соотношение "экономической теории" и "политической экономии". Есть много доводов в пользу того, что политическая экономия это особая часть экономической теории. Особая потому, что *политическая экономия изучает преимущественно сущность и проявления экономических отношений между людьми, т.е. их отношений по поводу важнейших экономических процессов - производства благ, их присвоения, распределения, обмена и потребления.* Эти отношения особенные, они сложны, важны и динамичны, поэтому их изучение сложилось в науку под названием "политическая экономия"¹.

Следует отметить, что в последние годы политэкономия переживает известный застой. Но такое положение преходяще. Поэтому будущие молодые специалисты должны знать, особенности политэкономии как науки.

Во-первых, политэкономия - это фундаментальная наука. Она закладывает фундамент "здания" всех экономических наук.

Во-вторых, она открывает те экономические законы, которые невидимы для людей, но в согласии с которыми люди только и могут жить в обществе, создавая его экономическое благополучие.

В-третьих, политэкономия - это наука, изучающая общественное устройство экономической жизни. А это прежде всего те связи, те отношения, которые складываются между людьми в экономике (например, каковы и почему таковы отношения между работником и нанимателем). При отсутствии же такого анализа наука об экономике теряет главный свой объект - человека в экономике - и превращается в науку о технологии получения прибыли или о технологии продаж.

В-четвертых, политэкономия, изучая отношения людей в экономике, не может не исследовать их интересы, те экономические интересы, которые по образному выражению Гельвеция "есть всемогущий волшебник".

А в-пятых, где интересы, там и противоречия. Их тоже "просвечивают рентгеном" политэкономии. Она изучает механизмы их разрешения.

И в-шестых, поскольку экономика есть фундамент общества, то знание экономики и отношений в ней создает основу для понимания того, что такое общество в целом - каково его прошлое, настоящее и будущее. А это в сложной современной жизни важно для любого специалиста.

Но вернемся к предмету исследования экономической теории. В качестве **предмета** этой науки выступает деятельность и поведение человека, предприятия, их объединений и

¹ Термин введен в XVII в. французским экономистом А. Монкретьеном и означает; законы общественного устройства экономики

общества в целом по производству, распределению, обмену и потреблению материальных и духовных благ в условиях определенной экономической системы.

Объектом изучения экономической науки является реальная экономика, представляющая особую сферу жизнедеятельности людей, в которой создаются блага и услуги.

Экономическая теория представляет собой систему научных знаний о факторах, законах и механизмах функционирования экономики на различных уровнях экономических систем

Экономическая теория позволяет увидеть в экономических понятиях, категориях, законах, границах и формах определенный порядок, причинно-следственную зависимость, подвластную познанию и воздействию. Отражая сложную реальность, экономическая теория является системой знаний о том, как реальная экономика функционирует и развивается. Будучи системой, эта наука имеет свою **структуру**, в которой в современных курсах выделяются 4 основных блока: *общая экономическая теория, микроэкономика, макроэкономика, мировая экономика (или интерэкономика)*.

Первый из них - общая экономическая теория - раскрывает общую теорию экономической системы, ее структуры, критерии типологии, даёт характеристику основных её типов, видов и моделей, определяет общие предпосылки, условия, элементы и сферы экономики, их особенности и эффективность, тенденции развития.

Микроэкономика - часть экономической теории, изучающая отдельные обособленные экономические единицы — предприятия, фирмы, отдельные субъекты хозяйствования, отдельные рынки.

Макроэкономика — часть экономической теории, которая изучает экономику как целостность, как совокупность и взаимосвязанность всех экономических процессов, происходящих в обществе.

Мировая экономика изучает глобальные экономические взаимосвязи — между странами, регионами, международными объединениями.

Функции экономической теории

Исследуя экономические явления и процессы, законы и закономерности их протекания и развития, механизм хозяйствования, *экономическая теория выполняет три основные функции.*

Во-первых, это *познавательная* функция. Она означает, что экономическая теория как наука служит людям для того, чтобы познавать сложные, во многом взаимозависимые и переплетающиеся процессы экономического развития, не различимые для поверхностного наблюдения, для простого глаза. Тем самым эта наука облегчает понимание сложных вещей и явлений, делает глубинное, невидимое понятным и доступным, даёт "ключ" в мир экономики.

Во-вторых, экономическая теория выполняет *методологическую* функцию. Методология есть учение о методах познания. Открывая законы и закономерности общих экономических процессов, экономическая теория даёт всем частным экономическим наукам, а их около 30, общие знания об экономике, а также вооружает такими методами, которым лучше всего поддаются твердые "орешки" экономической реальности. Тем самым общая экономическая теория выполняет роль прочного фундамента для многоэтажного "здания" экономических наук.

В-третьих, для экономической теории характерна *прагматическая*, т.е. практическая функция. Это означает, что экономическая теория напрямую служит практике, обществу, людям. Эта наука открывает им наиболее полезные и эффективные направления их деятельности, учит использованию экономических методов воздействия, умению видеть неиспользованные еще пути и ресурсы, выбирать формы и способы хозяйствования, считать и оценивать как успехи, так и просчеты, видеть экономическую перспективу.

Познавательная функция состоит в том, что в категориях и принципах, законах и закономерностях экономическая теория выражает самые существенные процессы общественного развития, обеспечивает познание сложного мира экономики, взаимосвязи производства, распределения, обмена и потребления всех элементов и структур народного хозяйства. В центре внимания экономической теории находится человек с его потребностями и интересами, отношениями к другим членам общества, природе, материальным элементам производительных сил.

Первой ступенью познания экономической теории является выделение экономических категорий. *Экономические категории* представляют собой абстрактное выражение общественно-производственных отношений, производительных сил и их взаимосвязей. Это наиболее существенные, причинно-следственные сущностные признаки и черты явлений и процессов. Основные категории рыночной экономики — товар, деньги, экономические блага, полезность, спрос, предложение, цена, финансы, кредит и др.

Высшая ступень познания экономики — выражение ее развития в *экономических законах*. Они устанавливают существенные причинно-следственные взаимосвязи, взаимодействия общественно-производственных отношений, объективно проявляющихся в действиях различных субъектов (работников, продавцов и покупателей, бизнесменов и хозяйственников). Среди законов можно выделить экономические законы возвышения потребностей, роста производительности труда, законы спроса и предложения, возрастания вмененных издержек, денежного обращения и др.

Экономические теории дают обобщения категорий, законов, принципов, множества фактов и явлений в определенной системе. Существуют теории производства, потребления, ценообразования, монополий, фирмы и др.

Познание экономических процессов и явлений, развития экономики с определенными целевыми установками (полнее удовлетворить потребности, эффективнее использовать ограниченные ресурсы, сделать рациональный выбор) формирует экономическое мышление и экономическое сознание, порождает потребность в специальном экономическом образовании. Осознанный экономический мотив в поведении субъектов общественно-производственных отношений превращается в целенаправленную деятельность, обеспечивающую высокую эффективность.

Экономическая теория имеет огромное практическое значение. Во-первых, она приводит в систему, в определенный порядок массу явлений и процессов экономической жизни. Во-вторых, создает заинтересованность в действиях индивидов. Наконец, в-третьих, вырабатывает принципы, правила, формы хозяйствования субъектов рыночной экономики. Она обосновывает ориентиры хозяйственной деятельности, эффективные направления использования ресурсов, пути и способы объективного воздействия через экономические формы (категории) на процесс удовлетворения потребностей. Экономическая теория вырабатывает механизм хозяйствования, его структуру и элементы, активно воздействующие на субъекты рыночной экономики, определяющие целесообразное их поведение. При этом выделяются достоинства и недостатки отдельных процессов, форм, подходов.

Экономическая теория, обобщая факты развития экономики, дает возможность не только определить целесообразность и приоритетность удовлетворения потребностей сегодня, но и выработать рациональные перспективные задачи и пути их достижения, обосновать экономическую стратегию и экономическую политику.

Методы экономической теории

Разрабатывая и создавая экономическую теорию, экономическая наука использует целый арсенал методов исследования. **Методы экономической теории** — это *конкретные способы и приемы ее проникновения в тайны экономики, открытия и изучения законов ее функционирования и развития.*

В экономической теории используется система методов.

Метод научной абстракции — один из основных методов познания экономического мира, ведь здесь не воспользуешься ни микроскопом, ни химическим реактивом. Он представляет собой познание главного, глубинного, сущностного на основе отвлечения от нетипичных и случайных черт и проявлений. Так познаются категории, законы, закономерности, принципы действия или использования.

Метод индукции означает выведение теории на основе непосредственного наблюдения фактов и их последующего обобщения.

Метод дедукции, наоборот, предполагает формирование гипотез, версий, а затем рассмотрение и подтверждение их реальными фактами.

Метод анализа и синтеза означает то, что экономическая реальность при ее изучении как бы расчленяется на свои составные части и элементы, которые внимательно исследуются каждый в отдельности. Затем познанные изнутри элементы воссоединяются в целое, синтезируются и рассматриваются как единство.

Метод системного подхода предполагает изучение экономики как целостности, как системы взаимозависимых и взаимосвязанных элементов с общими свойствами.

Диалектический метод - предпочитает выявление глубинных связей, скрытых от внешнего взгляда. Поэтому он разграничивает явление и сущность. Этот метод обращает большое внимание и на развитие, изменение изучаемых объектов и явлений. Важнейшим импульсом развития признается внутреннее противоречие явления и необходимость его разрешения, что и ведет к появлению нового явления либо к модификации прежнего.

Экономическая теория — достаточно *точная наука*. Как правило, экономические явления, процессы, их результаты поддаются количественному выражению и измерению. Именно поэтому при изучении экономической теории используются формулы, графики, расчетные показатели, индексов.

Но ее отличительная особенность в том и состоит, что она — *количественно-качественная наука*. Да, в экономике многое можно подсчитать, но реальная экономика — не просто создание каким-то оборудованием готового продукта, а это прежде всего люди — их интеллектуальный, физический и нравственный труд, их сложное трудовое взаимодействие, их экономические отношения, без которых нет экономики. Иначе говоря, это еще и особые социально-экономические связи и отношения, которые весьма трудно поддаются математизации. Поэтому экономика должна тщательно исследоваться и через качественные, сущностные и факториальные характеристики, а не только количественные.

Определенный разрыв этого количественно-качественного единства в теории чреват недостаточной ее всесторонностью, объективностью и комплексностью. Этими "слабостями" в известной мере страдают, с одной стороны, политэкономия, когда изучается лишь социальная сторона экономики, а с другой стороны, — экономика, где количественный анализ часто вытесняет качественный, сущностный, где излишняя "математическая наукизация" усложняет предмет, но не придает ему большей глубины.

Это значит, что *экономический анализ* должен быть *разносторонним - и качественным (Что? Почему? Как?) и количественным (Сколько? Какая доля? и т.п.)* *Экономический анализ, исследование, чтобы развивать теорию и служить практике, должен быть научным.*

Научный подход означает такой подход к анализу реальных явлений, при котором добывается новое знание. Притом это новое знание способно объяснить, классифицировать и прогнозировать явления и процессы в определенной сфере действительности (скажем, в экономике). Схематически анализ экономических явлений на основе научного подхода представлен на рис. 1.1.



Рис.1.1. Научный подход к экономическому анализу

Научный подход к экономике и её анализу это такой подход к изучению реальных экономических процессов, при котором добывается и используется новое знание

Особенность экономической теории предопределена и ее историческим характером. Он проявляется, в частности, в том, что рождающиеся с течением времени новые теории (направления), если они выдерживают испытания практикой и временем, интегрируются в эту науку на основе более фундаментального подхода. Они входят в общую экономическую теорию как особые проявления или направления общего, фундаментального знания.

Так, например, положения особых направлений - меркантилизма и физиократизма о том, что богатство общества создается соответственно в торговле и земледелии, - оказались частным проявлением общего вывода *классической школы экономики, которая в основу*

² Гипотеза - предположение, умозаключение вероятностного характера

богатства положила труд не только в торговле или в земледелии, а труд в любой отрасли или "труд вообще". Так в процессе исторической интеграции школ выкристаллизовываются фундаментальные основы экономической теории. Этот процесс фундаментализации науки шел и раньше, он продолжается и теперь.

Основные направления экономической теории

В числе главных направлений экономической теории выделим три: *классическое, марксистское и кейнсианское.*

Классическая экономическая теория сложилась в XVIII веке в Англии. Первым ее представителем был Адам Смит. Он родился в Шотландии в семье таможенного чиновника. Образование получил в двух университетах - в Глазго и в Оксфорде — и занимался сначала философией. Затем, чтобы определить, откуда же берется богатство, где его источник, что оно собой представляет, долго работал над этой проблемой. В результате в свет вышел его главный труд "Исследование о природе и причинах богатства народов".

Научные исследования в этом направлении продолжил Давид Рикардо, который в 1817 г. опубликовал научную работу под названием "Начала политической экономии и налогового обложения". Вместе с Адамом Смитом они и представляют классическое направление экономической теории.

Главные результаты классиков, составившие наиболее крупные "бриллианты" экономической теории, сводятся к следующим положениям:

- богатство общества и его стоимость создаются трудом, притом не в какой-то одной сфере деятельности, а трудом как таковым, трудом во всех отраслях хозяйства;
- законом экономической деятельности является закон трудовой стоимости;
- главным побудителем к экономической деятельности служит интерес;
- частный интерес людей (предпринимателей) "невидимой рукой" направляется в русло общих (общественных) интересов, притом этой "рукой" являются независимо, стихийно действующие экономические законы;
- главным экономическим законом, невидимо направляющим экономическую деятельность людей и общества, является закон стоимости;
- стоимость товаров лежит в основе доходов - заработной платы, прибыли, процента и ренты;
- между заработной платой и прибылью существует обратно пропорциональная зависимость, которая является естественным экономическим законом.

Именно классическое направление явилось истоком современной экономической теории. Оно выдвинуло такие теоретические требования и положения, которые до сих пор находятся в центре внимания экономической мысли.

Следующим из главных направлений экономической теории следует назвать *марксистское*. Это направление внесло в арсенал экономической теории признанный вклад. Именно *марксистская экономическая мысль обосновала, что содержанием экономической теории является учение о системе социально-экономических отношений между людьми.* Кроме этого основные положения марксистского учения можно сформулировать следующим образом:

- создание теории прибавочной стоимости;
- разработка теории прибыли как превращенной формы прибавочной стоимости;
- разработка теории двойственного характера труда, создающего стоимость, и развитие теории стоимости;
- раскрытие основных закономерностей капиталистического воспроизводства и неизбежности его экономических кризисов.

Еще одним из главных направлений экономической теории признается *кейнсианство*. Его основоположником является Джон Кейнс — английский экономист, главный труд которого "Общая теория занятости, процента и денег" вышел в свет в 1936 г.

Основными идеями кейнсианства являются:

- раскрытие причины кризисных явлений и безработицы в недостаточности "эффективного спроса";
- принцип "эффективного спроса" означает необходимость всемерного увеличения платежеспособного спроса субъектов рынка в условиях системы монопольно высоких цен;
- развитие теории мультипликатора (множительного процесса) в области инвестиций, занятости и дохода;
- создание теории государственного регулирования экономики в условиях утраты действий механизма автоматического рыночного регулирования при несовершенной конкуренции.

Именно с этими тремя основными направлениями ("стволами") экономической теории связаны другие ее "ветви" и "веточки", которые подробно изучаются в курсе "История экономических учений".

Структура и связи экономических наук

Экономическая наука в целом — сложное образование, имеющее собственную структуру. Ее можно представить себе в виде большого здания, где на едином мощном фундаменте возвышаются многие этажи экономических наук. Этим фундаментом для всех "этажей" и является экономическая теория.

Различают несколько блоков в этом "здании". Ближе всего к фундаменту располагается блок межотраслевых экономических наук. К ним относятся теория экономического управления (менеджмента), экономическая кибернетика, маркетинг, экономическая статистика, экономика труда, актуарная экономика и другие.

Следующий блок занимают отраслевые экономические науки: экономика промышленности, экономика транспорта, экономика строительства, экономика торговли, экономика здравоохранения и т.д. Наконец, в следующем блоке размещаются этажи частных (или функциональных) экономических наук: денежное обращение, бухгалтерский учет, аудит и т.д.

Как сама экономика тесно связана с другими сферами жизни, так и экономическая наука тесно связана с другими науками. В этом отношении следует назвать прежде всего такую науку, как история. Без связи с ней, без изучения истории возникновения и развития каких-то экономических явлений или процессов просто невозможно их научное раскрытие.

Экономическая наука тесно связана и с блоком количественных наук — их "царицей" математикой, а также со статистикой, кибернетикой и т.п. Невозможно изучение экономики и без связи с демографией — наукой о народонаселении и его законах.

Очень тесно связана экономическая наука и с комплексом правоведческих наук. Это все означает, что если Вы хотите стать высококвалифицированным специалистом в области экономики, то должны быть разносторонне образованным человеком.

В заключение этого раздела отметим, что, как подчеркивает П. Самуэльсон (учебник его по экономике выдержал более десятка изданий), люди, никогда систематически не изучавшие экономическую теорию, похожи на глухих, которые пытаются оценить звучание "оркестра" жизни.

Лекция 2. Экономическая система общества.

Развитие экономических систем и его исторические тенденции

Изменение, развитие происходит и в природе, и в обществе. *Любая экономическая система когда-то возникает, формируется и увядает, т.е. имеет свою историю.* При таком подходе в системно-исторический анализ экономики включается *реальный фактор – время.* Изучение экономической системы ведется при этом с позиций влияния времени на состояние экономической системы, ее изменение.

Историческое движение экономических систем проявляется как их самодвижение, как саморазворачивающееся со временем изменение. В этом – особенность экономических систем.

Общим для разных экономических систем, без различия их типов является то, что все они проходят со временем одинаковые *основные этапы: возникновение; утверждение; расцвет; увядание; умирание.* Но история разных систем тем не менее различна, так как разные системы по-разному, по-своему, специфически проходят эти общие этапы своего существования.

Начинается история экономической системы с этапа ее возникновения и утверждения. Притом чаще всего новая система возникает не на экономическом "пустыре", а черпает свой "строительный материал" из предыдущей системы, либо из других, сосуществующих с ней систем. Собирая, интегрируя эти компоненты и формы их проявления, новая система подчиняет их своей главной функции. Новая система, ломая ненужное, формирует собственные компоненты, что дает ей возможность расширить круг своих функций. Со временем, укрепляясь, новая система превращается в целостность, приобретающую собственное "лицо" и соответственное имя, название.

На следующем этапе система совершенствуется, проходит определенные стадии своего развития. При этом развиваются и сами компоненты, и связи между ними, происходит актуализация то одних, то других функций, а также развиваются связи системы с внешней средой, с другими системами.

Но не все варианты возникающих новых элементов системы имеют одинаковую жизнеспособность: слабые увядают, а другие, более соответствующие новому, более жизнестойкие растут, укрепляются и развиваются. Набирая силу, *экономическая система воспроизводит себя, постоянно повторяясь, обновляясь и расцветая, т.е. выявляя все свои преимущества.* В этом ей помогают особые механизмы функционирования, координации и развития. Они есть у любой системы, но специфика в том, что у каждой они свои.

Однако все имеет свое начало и конец. Экономическая система также когда-нибудь начнет стариться. И если силы самовозобновления начинают "сдавать", эта система слабеет и разрушается.

Прогресс же состоит в том, что на смену "отжившей" системе приходит и утверждается новая, обычно более жизнестойкая, более соответствующая новым объективным условиям и задачам.

Новая экономическая система обладает свойством преемственности со старой. Это значит, что есть и остается что-то, что их соединяет, объединяет и продолжает. Более того, именно это что-то и становится в новой системе более прогрессивным, обуславливая ее большую жизнестойкость.

Этим "что-то" скорее всего следует считать общественное производство. *Именно производство дает обществу необходимые для жизни блага, без них оно погибнет.* Производство развивает, совершенствует человека. А с другой стороны, через

эффективность производства проверяется интеллектуальная и творческая мощь человека данной эпохи. Поэтому и прогрессивность новой экономической системы по отношению к старой выразится, прежде всего, в прогрессе производства, в его большей эффективности. Более высокая экономическая эффективность новой системы по сравнению с предыдущей – залог ее прогрессивности и устойчивости. А на этой основе возникнут и другие важные эффекты, выражающие прогресс экономический и социальный.

Общая основа сменяющихся экономических систем - развивающееся производство – еще не конечный критерий развитости, прогрессивности экономической системы. *Поскольку центральным элементом этих систем является человек, то **степень обеспечения экономической системой условий для совершенства человека** и есть **главный конечный критерий прогрессивности** экономических систем.*

Из этого следует, что основополагающая прогрессивная **тенденция развития** экономических систем, их длительного исторического движения связана именно с этим критерием, т.е. со способностью системы обеспечить условия для все большей развитости и совершенства людей.

Однако по вопросу о тенденциях изменений и развития взгляды ученых расходятся. В экономической литературе сложилось **несколько подходов** к этой проблеме при рассмотрении ее в историческом плане.

Широко известным, в недавнем прошлом господствующим подходом к развитию экономики и общества был так называемый **формационный** подход. Он опирался на учение К.Маркса, который выделил *три основные общественные формации как степени прогрессирующего развития общества.*

Первая из них – архаичная – включает в себя первобытнообщинный и так называемый азиатский способы производства, их основой служат земледельческие общины с их самообеспечением. Вторичная формация, по К.Марксу, та, которая основывается на частной собственности. А третья историческая ступень – формация – коммунистическая, для которой характерно отсутствие господства частной собственности. В следующей же эпохе свободное развитие всех и каждого, по Марксу, должно стать проявлением общего гуманизма.

На основе такого формационного подхода в литературе выделились затем *пять способов производства: первобытнообщинный, рабовладельческий, феодальный, капиталистический и коммунистический.* В них различались, прежде всего, способы соединения средств производства с рабочей силой.

В современных условиях популярность и значимость формационного подхода снизились, в частности, из-за того, что не все регионы и страны прошли через все названные этапы.

Ещё один подход в западной литературе получил название **"стадийный"**. Он связан с работами американского экономиста У.Ростоу, который на основе разного уровня производительных сил различает следующие типы экономических систем:

- **традиционное общество** (с низкой производительностью труда);
- **переходное общество** (с развитием ремесла и появлением науки идет переход к индустриальной экономике XVII-XVIII вв.);
- **экономика типа "сдвиг"** (значительный рост производительности труда, развитие связи, транспорта);
- **тип "экономической зрелости"** (быстрое развитие всех отраслей экономики, рост её экономической эффективности);
- **экономика массового потребления** (ведущее положение маркетинга и отраслей потребительского назначения).

Представляет интерес и такая периодизация развития, которая прямо связывает его с наукой и технологией, этапами их совершенствования. *Это тенденция развития по системе "SINIC"*.

Большое распространение получил и такой подход (Дж.Гелбрейт и др.), который связан с критерием *"степень индустриализации общества"*. В соответствии с ним выделяются: *доиндустриальное общество, индустриальное, постиндустриальное и неоиндустриальное (информационное)*.

Еще один подход к классификации обществ и их тенденций называют *цивилизационным*. Он связан с понятием «цивилизация», означающим уровень развитости материальных и духовных достижений общества.

Хотя цивилизации как ступени общества понимаются многими авторами по-разному, многомерность этого понятия, согласующаяся с многомерностью самой общественной и экономической жизни, многих привлекает. По одному из цивилизационных подходов можно выделить такие цивилизации: неолитическая, восточно-рабовладельческая (бронзовый век), раннефеодальная, прединдустриальная, индустриальная, постиндустриальная (рис. 2.1).

Однако, поскольку само наполнение понятия «цивилизация» еще неоднозначное, такой подход не имеет достаточной четкости.

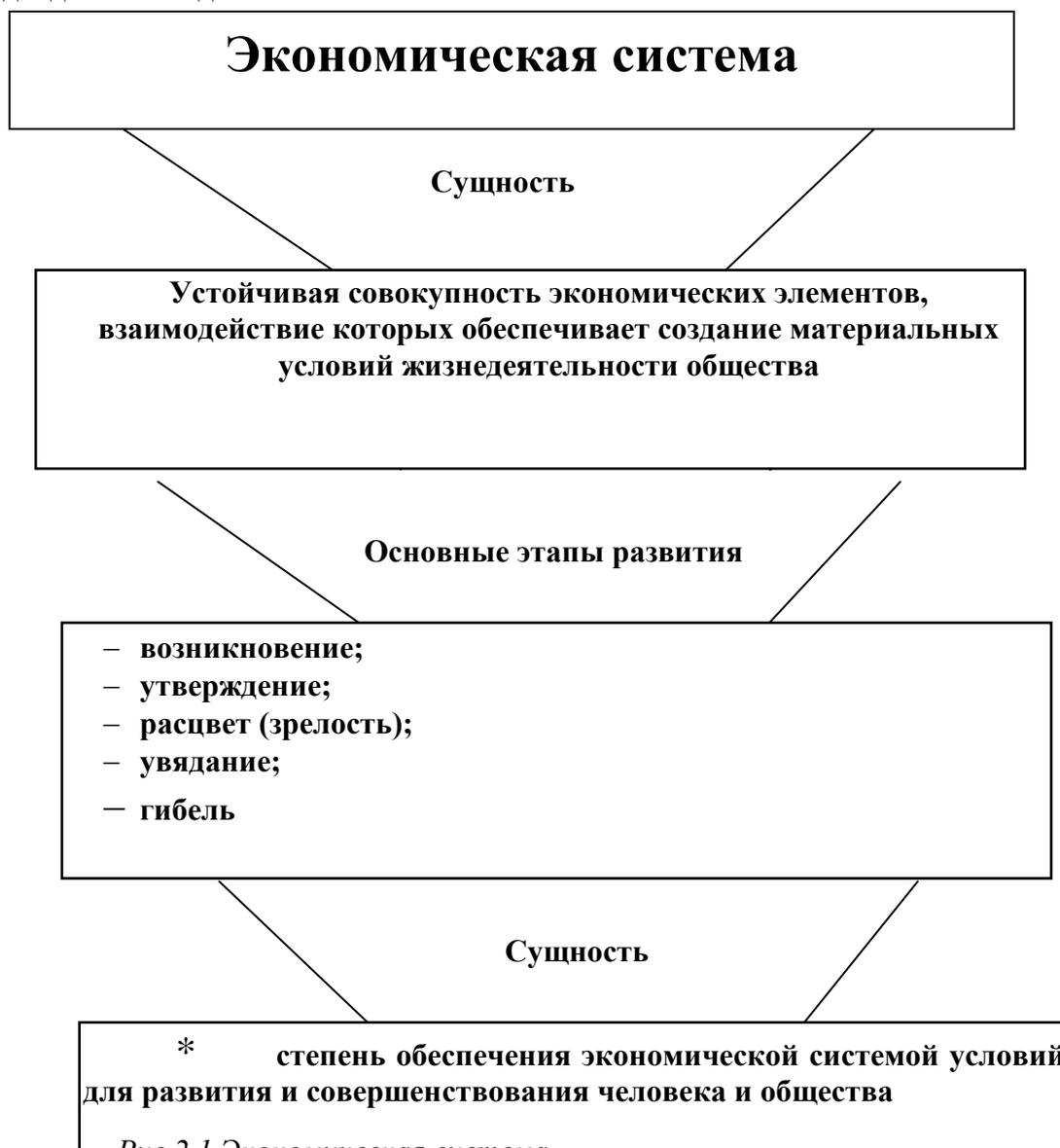


Рис.2.1 Экономическая система

Следовательно, необходимы дальнейшие исследования. А может быть и поиск новых подходов. Ведь новый век, скорее всего, на первый план выдвинет проблемы экологического выживания.

К концу XX века многие реальные проблемы экономики приобрели всеобщий характер. Они стали независимы от страны, её экономической системы, вышли и за рамки региона, т.е. стали *глобальными*. К ним можно отнести:

- экономико-экологическую проблему, связанную с угрозой разрушения, гибели природы;

- проблему всё большей ограниченности, а то и исчерпания традиционных ресурсов производства;

- недостаточность для многих миллионов обездоленных людей материального обеспечения условий их жизнеспособности;

- противоречивость научно-технического и экономического прогресса уровню культуры и духовно-интеллектуального развития значительной части народонаселения нашей планеты;

- перегруженность Земли военным производством и потенциалом в ущерб социальному прогрессу;

- неравномерность экономического развития с периодическими и всё более глобальными кризисами, обостряющими социальные проблемы и напряженность, провоцирующими торговые и валютные войны как особенность современных отношений между странами и даже регионами.

Прочное, устойчивое будущее человечества без разрешения этих глобальных проблем просто невозможно. Многие учёные и даже политики теперь сходятся на том, что выбор оптимальной социально-экономической системы, ее направленности диктуется в наше время прежде всего способностью противостоять глобальной экологической катастрофе. К переходу, связанному с экономическим развитием конкретной страны, добавляется и другой – глобальный переход.

Ясное понимание такой новой ситуации, в которой оказалось человечество под занавес XX века, вызвало немало разных проектов. Одним из них является *ноосферная модель устойчивого развития*. Эта модель обсуждалась и принята на научных конференциях, проводимых под руководством ООН, представителями более чем 170 стран.

Ноосферная модель устойчивого развития как все более актуальная перспективная модель социально-экономической системы означает разумно управляемое взаимодействие **Общество – Природы – Человека** в целях выживания и более гармоничного развития человечества.

Ноосферная модель устойчивого развития – модель разумно управляемых взаимодействий Общества – Природы – Человека в целях более устойчивого и гармоничного развития. Эта модель строится на понимании того, что природосбережение и ее восстановление становятся общепланетарной ценностью, общей целью и главным условием выживания человечества в XXI веке.

Естественно, что такая необходимость и тенденция развития непременно должны сказаться на развитии экономических систем. Ведь при новой модели устойчивого развития человечества неизбежны изменения многих параметров экономической системы, особенно

общественного производства, которое должно обеспечивать природосбережение и, следовательно, будет нуждаться в специальном регулировании. Это внесет свои изменения в механизм регулирования экономической системы. Претерпят изменения и движущие силы системы, в частности, аксиолого-мотивационная их составляющая. А это значит, что *существенно изменится стержневой элемент экономической системы – сам человек, понимаемый не просто как фактор производства, но как многосторонняя личность, как начало и конец экономической системы – ее средство и цель.*

Современные понятия, функции и структура экономической системы

Так, что же представляет собой экономическая система?

Система вообще означает сложную и взаимосвязанную совокупность каких-то элементов. И хотя с этим не спорят экономисты, их представления о том, что такое экономическая система, далеко не однозначны. Известны несколько подходов к этой проблеме.

Один из них называют "**технологическим**". При таком подходе *под экономической системой понимается совокупность всех технологически связанных отраслей хозяйства, олицетворяющих общественное разделение труда.* Главные проблемы здесь состоят в нахождении более оптимальной комбинации факторов производства, а главными отношениями между людьми становятся технико-организационные отношения.

При втором, так называемом "**базисном**" подходе, *под экономической системой понимают совокупность общественных процессов, способов и форм присвоения благ на основе определенной собственности.* Такой подход обращает особое внимание на зависимость принципов и способов присвоения созданных благ от господствующих форм собственности, от отношений между субъектами собственности и их материальных интересов.

Третий подход отождествляет экономическую систему со способом производства, а под таковым понимается исторически сложившийся способ создания материальных благ на основе взаимодействия конкретных производительных сил и соответствующих им производственных отношений. Определяющим в такой системе становится тот способ соединения непосредственных производителей со средствами производства, на основе которого осуществляется производство и складываются все производственные отношения – и присвоение, и распределение, и обмен благ.

Четвертый подход характерен для современной западной экономической литературы, где вместо или наряду с понятием "экономическая система" широко распространилось понятие "**экономический порядок**". Под "экономическим порядком" обычно понимается совокупность норм, правил и институтов, определяющих взаимоотношения основных субъектов экономики: предприятий, домашних хозяйств, государства.

Еще один, **пятый подход** к понятию экономической системы можно обозначить как **комплексный**. Согласно такому подходу, под **экономической системой общества** понимается устойчивая совокупность экономических компонентов, которая под воздействием своих движущих сил и механизма координации обеспечивает материальную жизнеспособность общества.

Для чего же нужна экономическая система? В чем ее главное функциональное назначение? Какие другие функции она должна выполнять?

Под функцией экономической системы понимают направление и способ ее активности. В отличие от простых явлений, обладающих чаще одной функцией и потому однофункциональных, экономическая система как сложное образование – многофункциональна. Поэтому *среди ее многих функций одна становится главной, а другие дополняют ее.* Кроме того, функции различаются как общесистемные, присущие всей системе, так и подсистемные, характерные для составных частей системы.

Главная общесистемная функция экономической системы, не зависящая от ее конкретных характеристик и особенностей, состоит в создании и совершенствовании экономических условий для обеспечения материальной жизнеспособности общества и его субъектов.

Эта функция логично дополняется рядом **других функций экономических систем.**

Таковыми являются:

- создание и развитие сферы производства материальных благ, обеспечивающих жизнеспособность общества;
- возможное согласование интересов субъектов экономик;
- повышение уровня жизни людей;
- обеспечение более полной занятости населения;
- обеспечение роста экономической эффективности деятельности;
- обеспечение условий для социального прогресса.

Разные экономические системы, а тем более в разные исторические эпохи, функционируют в разных условиях. Тем не менее, выделяются *два условия, общие для любых экономических систем:*

1 - неограниченное развитие потребностей;

2 - ограниченность ресурсов для реального удовлетворения потребностей.

С названными общими условиями прямо связана сложная и важная **проблема выбора.**

Из каких частей состоит экономическая система?

Понятие "система" означает сложную и взаимосвязанную совокупность каких-то элементов. А поскольку элементы экономической системы сами являются сложными, их называют **подсистемами.** Чтобы жить, нужно производить, а для производства нужны определенные силы. Производительные силы и есть первая, одна из основных подсистем экономической системы. **Производительные силы** – это совокупность личностных и вещественных факторов, используемых для производства материальных условий жизни общества – благ и услуг.

В состав производительных сил входят:

- работники, люди с присущими им способностями и квалификацией;
- средства производства, включающие предметы труда и средства труда;
- наука и все знания, которые воплощаются в технике, технологии и организации производства.

Уровень производительных сил зависит от многого, он складывается многофакторно: в зависимости и от квалификационного, культурного и технического уровней подготовки работников, и от степени совершенства техники и технологии производства, и от достижений науки, от масштабов их практического использования.

Характер производительных сил тоже бывает разный. Под характером производительных сил понимают ту или иную их общественную организацию, которая

формируется под воздействием разделения и кооперации труда, степени обобществления средств производства и других факторов.

Создавая в сфере производства различные блага на основе тех или иных производительных сил, люди при этом не могут не взаимодействовать между собой. *Совокупность отношений между людьми по поводу использования ресурсов для эффективного воспроизводства материальных условий жизни общества – это и есть экономические отношения.* Они – еще одна подсистема экономической системы.

Будучи подсистемой, экономические отношения сами являются сложным образованием. Так, *в структуре экономических отношений заметно выделяются три основные составные части.*

Во-первых, это *производственные отношения* – отношения между людьми по поводу непосредственного производства и присвоения создаваемых ими благ.

Во-вторых, *организационно-экономические отношения*, которые представляют собой отношения, связывающие и организующие экономику в единое целое через управление. В-третьих, *техничко-экономические отношения*, под которыми понимаются отношения между людьми по поводу более рационального и эффективного использования имеющихся технико-экономических ресурсов.

Анализируя структуру экономических отношений, следует подчеркнуть, что главным, определяющим ее элементом являются производственные отношения. Именно от их содержания, от их особенностей зависят другие экономические отношения, и, более того, во многом зависит сама экономическая система. Такая роль производственных отношений требует более пристального их изучения.

Производственные отношения, в свою очередь, состоят из нескольких составляющих, из нескольких видов отношений.

Первым из них следует назвать *потребностные отношения*, которые представляют собой отношения между людьми по поводу формирования, способов выражения и реализации их экономических потребностей. При этом к экономическим потребностям относятся потребности в *экономических благах*, т.е. тех благах, которые создаются трудом людей в сфере экономики. А поскольку именно потребности являются первоначальным сигналом развития производства каких-то благ, постольку способы проявления этих потребностей, методы их "узнавания" и способы реализации имеют для экономики, для общества важное значение.

В структуре производственных отношений выделяются и *трудовые отношения*. В экономической теории *под трудовыми отношениями понимают отношения между людьми по поводу формирования рабочей силы и принципов ее использования в сфере трудовой деятельности.*

Основными функциями, которые выполняются трудовыми отношениями и ради которых они формируются, являются следующие:

- создавать и поддерживать благоприятные условия для подготовки, развития и оптимальной структуризации способностей человека к труду;
- обеспечивать полную и рациональную занятость работников;
- обеспечивать условия эффективного использования рабочей силы;
- создавать условия для объективной оценки результатов труда;
- обеспечивать рациональную организацию и эффективное управление трудовой деятельностью;
- формировать условия объективно-справедливой оплаты труда.

Экономическая система – это устойчивая совокупность экономических элементов, взаимодействие которых обеспечивает материальные условия жизнедеятельности общества.

Еще одной, притом очень важной структурной частью производственных отношений являются **отношения присвоения**, представляющие собой такие отношения между людьми, которые существуют по поводу способов включения полученных в результате производства благ в жизнедеятельность отдельных субъектов или их групп.

Главной функцией отношений присвоения служит обеспечение того, чтобы блага – результаты процесса производства – сделать своими и через включение их в сферу своей принадлежности использовать по собственному усмотрению. Отношения присвоения непосредственно связаны с собственностью.

Есть и другой подход к структуре производственных отношений. При этом подходе главным становятся последовательные фазы общественного процесса производства: непосредственное **производство, распределение, обмен и потребление**. В таком случае производственные отношения различаются как отношения по поводу производства благ; отношения по поводу распределения созданных благ; отношения по поводу обмена распределенных благ; отношения по поводу потребления благ.

Но как бы ни структурировались производственные отношения, в целом они представляют собой систему отношений, которой свойственны несколько **общих характеристик**.

Во-первых, **объективность производственных отношений**, означающая то, что они не зависят от воли и желаний, людей не могут быть ими "придуманы".

Во-вторых, эти отношения характеризуются **материальностью**, как и те процессы производства, по поводу которых они складываются.

В-третьих, **историчность, изменяемость, развитие** – общая характеристика производственных отношений.

В-четвертых, **качественная однородность** всех этих отношений, их единство, однонаправленность структурных частей, несмотря на специфичность каждой из них. Именно поэтому они и составляют **систему производственных отношений**.

Кроме рассмотренных выше подсистем "производительные силы" и "экономические отношения", в структуру экономической системы входит и подсистема движущих сил. **Под движущими силами** экономической системы понимается совокупность тех сил и факторов, которые, взаимодействуя, выступают возбудителями становления и двигателями развития.

Основными элементами этой подсистемы выступают потребности, интересы и соперничество (конкуренция).

В экономике все начинается с человека, с его потребностей. Они – исходное начало экономики. **Потребности** можно определить как выражение насущных нужд организма, важных для его самосохранения и воспроизводства. Потребности, их возникновение служат первым побудителем к действию, к добыванию благ, которые способны их удовлетворить. Поэтому-то потребности и есть начало подсистемы движущих сил.

Однако сами потребности индифферентны, безразличны к той общественной среде, в которой их приходится удовлетворять. Другое, чисто социальное явление, реагирует на эту среду, улавливает ее особенности. Тем самым оно предопределяет избирательность того пути, тех действий, которые способны привести к удовлетворению конкретной потребности. Дело в том, что потребность, как таковая, лишь отражает определенную нужду в чем-то, но она не улавливает при этом объективные условия бытия, не выявляет того пути, на котором можно ее реализовать. А потребности и объективные условия жизни часто находятся в

противоречии. Как его разрешать? *Формой разрешения такого противоречия является интерес. Показывая пути достижения, определяя направленность необходимых действий в данных конкретных объективных условиях, интерес и становится движущей силой человека.* Он побуждает и направляет его активность. Притом и мыслительная, и деятельностная активность человека как бы сливаются воедино и движут его поступками. Поэтому именно интерес следует рассматривать в качестве главной движущей силы субъекта.

Под экономическим интересом, следовательно, понимается активное отношение субъекта к внешней среде, проявляющееся в виде такой объективно-направленной его деятельности, которая при данных экономических условиях способна привести к удовлетворению возникшей потребности.

Интерес, увеличивая энергию человека, приводит его в состояние особой активности, как деятельностной, так и эмоциональной. Поэтому интересы и становятся движущей силой развития экономической системы. Не зря еще Гельвеций заметил, что если мир физический подчинен закону движения, то мир человеческий подчинен закону интереса³.

Наконец, третьей составляющей подсистемы движущих сил назовем *соперничество*. Активность людей повышается также и в связи с тем, что их потребности часто совпадают, а интересы сталкиваются. Возможности же их реализации, ресурсы ограничены. Здесь-то и рождается, умножается соперничество на пути к объекту своего интереса. В этих условиях разворачивается, усиливая активность, соперничество за достижение тех благ, которые способны реализовать тот или иной интерес.

Таким образом, *соперничество можно определить как форму активности людей, усиливающую их жизнедеятельность и энергию в условиях совпадения, столкновения интересов при ограниченности ресурсов и возможностей их реализации.*

Главным условием "здоровья" и эффективности экономической системы в целом является взаимодействие и слаженность составляющих ее подсистем. Это условие настолько важное, что без его достижения равновесие системы нарушается, а сама она без принятия эффективных оздоравливающих мер разрушается.

Средством сопряжения и согласованного взаимодействия основных подсистем экономической системы служит *механизм координации*. Сопряжение компонентов и согласование их связей – его основная функция. Ее реализация требует определенных рычагов и методов регулирующего характера. Многое зависит от рациональности и гибкости этих методов, от их способности производить согласовывающее воздействие. Говоря кратко, *механизм координации можно охарактеризовать как механизм согласования звеньев и функций экономической системы на основе определенных форм, способов и методов регулирующего и корректирующего воздействия.* Это еще одна подсистема экономической системы (рис. 2.2.).

Рассматривая подсистему движущих сил, следует отметить своеобразие ее проявлений. Потребности, интересы и соперничество, как главные составляющие этой подсистемы, чаще проявляются не прямо, а опосредствованно. Это связано с тем, что люди как субъекты экономической системы имеют также разные влечения, идеи, цели и т.п., которые то отклоняют, то усиливают, то ускоряют, а то и задерживают проявление названных движущих сил. Такое сложное переплетение "побудителей" к действиям проявляется, в конечном счете, в понятии "мотив". Motif в переводе с французского – это побудительный повод к действию.

³ См.: Гельвецкий К. Об уме. – М., 1938.

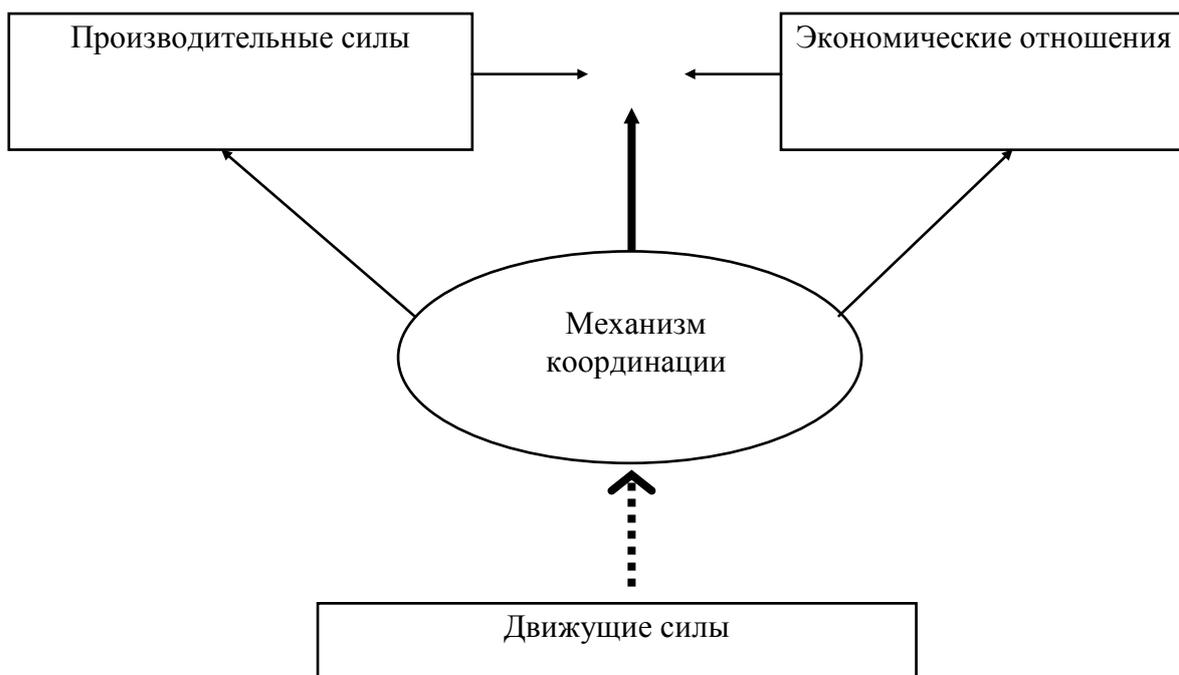


Рис.2.2. Основные структурные составляющие (подсистемы) экономической системы

Следует, однако, заметить, что к мотивам и мотивации в науке подходят по-разному. Есть широкое толкование "мотива", когда к нему относят все, что побуждает к деятельности: и потребности, и интересы, и ценности, и увлечения и т.д. А есть узкая трактовка, при которой мотивом считается лишь осознанное побуждение.

И еще один подход. Как отмечено выше, потребность – изначальное звено того ряда явлений и движущих сил, которые приводят субъект к деятельности. Потребность как нужда в чем-то вызывает образ того блага, который мог бы ее удовлетворить. Но путь к удовлетворению потребности часто не прост и не близок. На нем появляются как стимулы, так и антистимулы, будут влиять обычаи, традиции, идеи, ценности и т. д. Короче говоря, начнет воздействовать множество регуляторов человеческого поведения. Однако какое-то из этих воздействий будет внутренне, лично принято данным субъектом как самое подходящее для него. Оно-то, скорее всего, и станет последним толчком, т.е. мотивом к действию.

При этом подходе **мотив** – это то звено в системе регуляторов человеческой деятельности, которое в качестве внутреннего побудителя непосредственно предшествует и толкает человека к действию.

Мотивы выполняют ряд важных функций:

- **опосредующую**: мотив соединяет объективные и субъективные побудители к действию;
- **смыслообразующую**: мотив придает действиям "личностный смысл", выявляющий их значимость для данного субъекта;
- **ориентирующую**: мотивы ориентируют при выборе вариантов;
- **мобилизующую**: мотив побуждает, мобилизует на непосредственные действия.

Мотив, как видим, играет важную роль, именно он может так или иначе скорректировать на уровне субъекта действия сложившейся подсистемы движущих сил. Поэтому изучать, знать, уметь распознавать и предвидеть мотивационную ситуацию очень важно. Но это и не просто. Во-первых, явлений, которые обладают мотивационной значимостью, много. Во-вторых, они могут действовать комплексно и вызывать

полимотивированные действия субъекта, а в-третьих, "личностный смысл" каждого мотива предугадать очень сложно.

Однако следует помнить, что в понимании подсистемы движущих сил пока еще преобладают упрощенные представления и подходы, а без учета всей системы мотивации эффективность ее использования будет мала.

Заканчивая характеристику структуры (рис.2) экономической системы, следует подчеркнуть, что ее структурные части не могут быть обособлены, автономны. Как таковые они существуют и имеют смысл только в рамках целого. Здесь части проявляют и раскрывают свои собственные особенности, здесь они играют незаменимую роль. Впрочем, и целое (система) без всех своих частей превращается в нечто иное, либо вообще перестает существовать.

Структура системы как ее устройство, как расчлененность ее взаимодействующих частей играет очень важную роль: по сути именно структура, ее устойчивость являются "хранителем" целостности системы. Поэтому можно сказать, что пока сохраняется данная структура – "каркас" системы, существует сама данная система. Изменение же структуры, потеря ее устойчивости означают начавшиеся изменения самой системы, ее упадок и замену другой.

Субъекты экономической системы

Экономическая система не существует вне человеческого общества, поэтому в ней действует множество субъектов.

Субъектами экономической системы являются участники, которые функционируют в этой системе, чьи потребности, интересы и цели в ней реализуются.

Поскольку субъектов много, но определенные из них имеют близкие либо однозначные функции в экономической системе или же имеют совпадающие интересы и цели, все множество субъектов делят на большие группы. Таковыми являются производители и потребители, продавцы и покупатели, работодатели и работники, кредиторы и должники и т.д. *Но основными субъектными группами в современной теории считают три: предприятия (фирмы), домашние хозяйства, государство.*

Предприятие – это то звено экономики, где осуществляется соединение рабочей силы со средствами производства, и создаются на этой основе продукты или товары.

Домашние хозяйства в экономической системе рассматриваются как производители и продавцы рабочей силы.

Государство выполняет важные функции по производству определенных товаров и услуг, а также сложные функции по регулированию экономики. Все группы субъектов находятся в экономической системе в состоянии постоянного воздействия⁴.

В этой лекции важно отметить, что *главным и общим для всех этих групп субъектом экономической системы является человек. Ради обеспечения жизнеспособности человека создается экономическая система, для этого она существует и развивается. Более того, именно человек является центральной действующей персоной экономической системы.*

Какую бы группу субъектов мы не рассматривали – предприятие ли, домашнее хозяйство, государство – везде главной фигурой является **человек**. Это – важная особенность экономической системы.

Так, без человека нет производительных сил. Средства производства тоже напрямую связаны с человеком: он их создает, воспроизводит и совершенствует. А такая составная производительных сил как наука без человека вообще не существует.

⁴ Исходя из важности этого вопроса, экономической сущности субъектов экономической системы будет посвящена лекция 4.

Человек занимает центральное место во всех структурных частях этой системы, он – ее связующее звено, главный субъект. Это отчетливо прослеживается и в других подсистемах. Так, без человека нет и не может быть экономических отношений. Без человека не функционируют и движущие силы развития экономической системы.

Конечно, экономическая, производительная роль человека чрезвычайно важна. Именно он своим трудом создает и оживляет средства производства, а тем самым превращает их из мертвого металла, пластмассы и т.п. в полезные и ценные блага, без которых людям просто не обойтись. Однако, подчеркивая эту важнейшую производительную роль, нельзя не видеть, что такой подход к человеку – узкий, одномерный и по сути неверный. Назрела необходимость к представлению о человеке как рабочей силе, с одной стороны, и, с другой стороны, о человеке, главной целью и мечтой которого является максимизация прибыли, отнестись по-иному.

Человек – не только и не столько средство, но он сам - результат экономического развития, более того – цель экономической системы. Не человек для экономики, а экономика для человека. Тогда и экономика будет не только сферой производства вещей, товаров и прибылей, а и сферой производства и развития, совершенствования самого человека. Тогда и оцениваться экономика будет не только приростом производительности труда или объема продаж, но и тем, насколько она способствует совершенствованию человека или же, напротив, обрекает его лишь на добывание средств пропитания и деградацию. Но это уже совсем иной взгляд.

Нельзя не учитывать, что, несмотря на все перипетии истории, сущностная особенность человека как уникального биосоциального существа состоит в том, что главным и специфическим видом его активности, в отличие от других существ, является **творчество**. Именно творчество обуславливает развитие и самого человека, и всего общества, в том числе его экономической системы. *Без творчества нет прогресса, а есть лишь повторение уже имеющегося, существующего.* Да и сам человек как преобразователь этого мира, социально-экономических отношений и самого себя, как источник их совершенствования

**Единственным творящим фактором
производительных сил и экономической системы
в целом является человек.**

самореализуется только в творческой деятельности.

Признание человека целью и главным результатом воспроизводственных процессов в экономике, более того, признание человека главным богатством общества – такова суть нового подхода. Он еще не реализуется, о нем еще робко пишут, но на этом пути – будущее общества, устройство которого опирается на общие ценности разума, гуманизма, справедливости. Такой новый подход требует по-новому рассматривать и субъектов экономической системы. В них нельзя видеть лишь персонификацию определенной экономической роли. Такой взгляд упускает, игнорирует то, что экономический субъект – это человек, более того, личность во всем ее многообразии.

Новый подход требует объемного, наполненного, многогранного, а не абстрактно-схематического представления о человеке как главном субъекте экономики. Это значит, что следует уходить от сведения человека лишь к рабочей силе или фактору производства. Следует утверждать взгляд на него как на личность, у которой рабочая сила – одна из многих способностей и свойств. Такой взгляд позволит увидеть не примитивную, одномерную, а сложную, многоэлементную мотивацию субъектов в экономике, прогнозировать и эффективно регулировать ее развитие.

Естественно, что новый подход таит много проблем как в научном, так и реализационном отношениях, но, известно, что новое всегда создается "в поте лица своего".

Типы экономических систем и их критерии

Человечеству в своей непростой истории довелось «пережить» уже достаточно много разных экономических систем. Это и дает основание ставить вопрос об их классификации. Классификация в науке – всегда сложное дело. Ее успешность, научная обоснованность во многом зависит от верно подобранного "ключа". Таким "ключом" является критерий разделения, т.е. главный его признак, "пробный камень" или мерило. От правильного выделения критерия (или критериев) зависит научность классификации.

В современной экономической науке при рассмотрении типов экономических систем используются разные критерии. Основными из них называют следующие:

- господствующая форма хозяйствования;
- основные формы собственности;
- способ координации экономических субъектов и действий;
- способ распределения доходов;
- тип государственного вмешательства в экономику;
- включенность экономики в мирохозяйственные связи.

Поскольку критериев, а это значит, критериальных подходов к классификации много, то и самих классификаций будет несколько.

Рассмотрим их в следующем порядке.

◆ *Первая классификация связывает выделение типов экономических систем с господствующей формой хозяйствования.* При таком подходе выделяются:

- экономическая система с натуральной формой хозяйствования;
- экономическая система с товарной формой хозяйствования.

◆ *По другому критерию – "основная форма собственности" – различаются экономические системы:*

- общинного типа;
- частнособственнического типа;
- кооперативно-общественного типа;
- смешанные⁵.

◆ *Согласно критерию "механизм (способ) координации действий хозяйствующих субъектов" можно выделить следующие типы экономических систем:*

- традиционный;
- рыночный;
- плановый.

◆ *"Превалирующий способ распределения доходов" как критериальный подход к экономическим системам позволяет выделить такие типы:*

- общинно-уравнительный;
- с распределением доходов по земле;
- с распределением доходов по факторам производства (по земле, по капиталу, по труду);
- с распределением по количеству, качеству и эффективности трудового вклада.

◆ *"Граница и тип государственного вмешательства в экономику" как критерий разделяет экономические системы на следующие типы:*

⁵ Учитывая, что собственность является сложной, многогранной и важной для экономики категорией, этому вопросу будет посвящена лекция 3.

- свободный, либеральный;
- административно-командный;
- экономически регулируемый;
- смешанный.

♦ По критерию "степени включенности в мирохозяйственные связи и отношения" экономические системы различают, как:

- закрытую;
- открытую.

♦ Наконец, по критерию степени зрелости экономические системы можно различать, как:

- формирующиеся;
- зрелые, развитые;
- деградирующие.

В современной экономической литературе Запада, особенно в популярных учебниках, например К.Р.Макконнелла и С.Л.Брю, классификация сводится к различию трех основных типов экономических систем:

- 1) традиционная экономическая система;
- 2) рыночная экономика;
- 3) командная экономика.

Под традиционной экономической системой обычно понимается экономика, основанная на традициях и обычаях, зафиксировавшихся в экономическом сознании людей на основе опыта поколений. Это, как правило, экономика натурального хозяйства, обслуживающего себя за счет собственных ресурсов и сил, имеющая замкнутый характер.

Рыночный тип экономики трактуется как такая экономическая система, при которой на основе частной собственности движение ресурсов производства и само производство осуществляется под воздействием рыночного механизма регулирования, опирающегося на колебания спроса, предложения и цен, а также на экономическую выгоду.

Плановая (командная) экономика определяется как такой ее тип, при котором господствует общественная собственность, товарно-денежные отношения имеют формальный характер, а движение ресурсов производства и само производство определяется административным центром на основе системы планов и команд.

Следует отметить, что такая классификация, хотя она в современной литературе и является наиболее распространенной, имеет определенную научную ограниченность. Во-первых, потому, что она основывается на разнovidных, разносистемных критериях типологии экономических систем. Так, традиционный и рыночный типы выделяются на основе критерия "механизм координации действий субъектов экономики" (либо традиции, либо рыночные силы), а при выделении третьего типа – "плановая (командная) экономика" – использован уже иной критериальный подход – с позиций степени и способа государственного вмешательства в экономику. Во-вторых, критерий собственности также использован непоследовательно: в двух типах – рыночном и командном – он играет в типологии определенную роль (частная и общественная собственность противопоставляются), а в характеристике традиционного типа экономики вообще отсутствует. Даже такие логические дефекты данной типологии ограничивают ее научную значимость.

Преодолевая в некоторой мере ограниченность данной классификации, современная экономическая мысль выделяет еще один тип экономики – *смешанная экономика*. Для нее характерным является устойчивое наличие элементов разных типов экономических систем. Именно такой тип экономики представляет собой ряд современных западноевропейских стран. Этот тип имеет объективные предпосылки. Так, один только рыночный механизм в современной жизни не обеспечивает действенного и устойчивого саморегулирования

экономической системы, а ведет к известному разрегулированию экономики (кризисы, безработица, инфляция). Выход находят в определенной интеграции регулирующих механизмов – рыночного и государственного. В этом отношении экономическая система тоже становится смешанной.

Главное отличие смешанного типа экономики – ее разнообразность. Основными чертами этого типа являются:

- сочетание частного и государственного секторов экономики;
- сочетание рыночного и государственного механизмов регулирования;
- сочетание частнособственнической рыночной мотивации с мотивацией социальной устойчивости в обществе.

Смешанную экономику можно считать особым типом экономической системы. Это обусловлено ее целостностью, устойчивостью, способностью к самовозобновлению, определенной совместимостью компонентов системы. А это все – свойства, присущие всякому типу экономической системы. Но реально *приходится различать смешанную экономику развитых стран и смешанную экономику развивающихся стран. Это – виды смешанной экономики.*

Рыночный тип экономической системы: рыночная экономика совершенного и несовершенного вида

Реальная жизнь всегда трудно укладывается в жесткие рамки схемы. Классификация – это сложное дело науки. Жизнь же часто "путает" ее, внося свои коррективы. Учитывая это, научная мысль не ограничивается разработкой типов, а занимается также изучением подтипов (**видов**), которыми реально представлен каждый из типов системы. Рассмотрим основные из них.

Рыночный тип экономической системы имеет свои исторически сложившиеся виды. Их разграничительными критериями в современной литературе называют:

- соотношение разных форм собственности;
- возможность (или невозможность) отдельной фирмы влиять на рыночную цену товара;
- возможность (или невозможность) вступления фирмы в отрасль, производящую данный товар;
- соотношение механизмов рыночного и государственного регулирования;
- характер отношений между собственниками основных факторов производства – капитала и наемного труда (уровень "демократизации" экономики).

*С учетом этих критериев выделяют два основных вида. Во-первых, **совершенный вид** или рыночную экономику свободной конкуренции.* Главными особенностями такого вида экономики являются частная собственность, полная свобода конкуренции, чисто рыночный механизм координации.

От названной экономики существенно отличается другой ее вид – несовершенный *или рыночная экономика несовершенной конкуренции.* Ее главными чертами являются наличие крупной частной собственности, корпоративно-частной, акционерной и государственной собственности, развитый экономический монополизм (табл. 2.1.).

Еще одним видом рыночного типа экономики называют теперь **социальную рыночную экономику.** Если подытожить ее разные характеристики, то можно заключить, что социальная рыночная экономика – это такой вид экономической системы, в которой рыночные экономические отношения и механизм координации сочетаются с активным решением социальных задач.

Социально ориентированный вид экономики рыночного типа представляет устойчивое сочетание рыночных экономических отношений с активным решением задач социального партнерства.

Переходы от одной экономической системы к другой – особые периоды и состояния экономики.⁶

Каждый из видов экономической системы, реализуясь в конкретных условиях, приобретает свои особенности. Так складываются и различаются современные *модели экономических систем*.

Понятие "модели экономики" появилось относительно недавно, примерно в 70-х годах XX столетия. За "моделями" стали видеть отсутствие полного единства у одного и того же вида экономической системы, его варианты в реальных жизненных проявлениях.

Чем обусловлено появление моделей? Скорее всего, разной "почвой" – той историко-географической средой, на которой модель экономики произрастает и развивается. **Факторами** формирования модельных различий назовем следующие:

- разную скорость предыдущего исторического развития страны и созданные им предпосылки;
- сложившуюся государственность с ее атрибутами; национально-этнические особенности;
- различия экономических субъектов – их уровня развития, интересов, склонностей и т. д.

⁶ В связи с тем, что в нашей стране осуществляется переход к социально ориентированной рыночной экономике, данному вопросу будет посвящена отдельная лекция 10.

Таблица 2.1.

Сравнительная характеристика двух основных видов рыночного типа экономики

| Совершенная (свободная) рыночная экономика | <i>Основные сравнительные черты</i> | Рыночная экономика несовершенного вида |
|---|---|---|
| Единоличная частная собственность | <i>Доминирующие формы собственности</i> | Значительная доля крупной монопольной, корпоративной, акционерной собственности |
| В рамках отдельных предприятий | <i>Масштабы производства</i> | В рамках крупных фирм и монополистических объединений, вплоть до транснациональных |
| Свободный рынок | <i>Координирующий механизм</i> | Активное государственное регулирование в сочетании с рыночным |
| Экономическая деятельность единоличных предпринимателей на основе собственных решений | <i>Хозяйственный механизм</i> | Маркетинговые методы хозяйствования на уровне фирм и прогнозно-программные – на макроуровне |
| Отсутствует | <i>Уровень "демократизации экономики"</i> | Нарастает в разных национальных формах |
| Незащищенность граждан от безработицы, болезней, бедности | <i>Социальные гарантии</i> | Государственные и частные фонды социального страхования |

Все это не может не сказаться на конкретных проявлениях того или иного вида системы в определенных национально-государственных условиях, т.е. на формировании той или иной модели реализации данного вида системы. Иначе говоря, *модели в экономике – проявление разных вариантов экономического развития данного вида системы.*

Что же можно выделить в качестве **критериев** различия моделей? Учение о моделях только складывается, поэтому о единстве мнений здесь рано говорить. Однако уже теперь *в качестве критериев различия моделей можно назвать следующие:*

- уровень развития национальной экономики, ее производительных сил;
- степень и характер государственного регулирования экономики;
- выбор экономических национальных приоритетов;
- особенности системы мотивации;
- особенности социальной защиты;
- субъектно-этнические особенности страны.

Из современных основных рыночных моделей выделяются следующие.

Американская модель экономики. Она основывается на *свободном частном предпринимательстве, сильном экономическом потенциале, а также на развитом стремлении к личной выгоде и богатству.* Ей характерны высокая производительность труда и индивидуальная экономическая ответственность. Малообеспеченным слоям населения адресуются частичные льготы и пособия.

Японская модель. Ее характеризуют такие главные особенности, как *опора на национальные приоритеты, первичность общенациональных интересов перед личными, высокий уровень дисциплинированности, активное государственное программирование.* В соответствии с этим некоторое отставание уровня заработка от производительности труда

считается там приемлемым и способствует, наряду с высоким качеством, расширению спектра конкурентоспособных японских товаров.

***Восточно-азиатская модель** имеет своей опорой помощь государства в финансово-кредитной сфере тем субъектам рыночной экономики, которые могут выиграть во внутренней и международной конкуренции и тем вывести страну на передовые конкурентные позиции.*

Контрольные вопросы

1. Как определить науку "Экономическая теория"?
2. Для чего полезна экономическая теория?
3. Что изучает раздел микроэкономика?
4. Какие можно выделить два общих условия существования любой экономической системы?
5. Какие существуют три основные проблемы, которые должна решать любая экономическая система?
6. Что показывает "кривая производственных возможностей"?
7. Какова экономическая система, если проблемы экономики решаются частично рынком и правительством?

Тема 2. СОБСТВЕННОСТЬ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ

Лекция 3. Собственность в экономической системе и реформирование отношений собственности

Сущность и функции собственности

На любой исторической ступени развития общества, в любой экономической системе неизменно встают вопросы: кто является хозяином в экономике? Кому принадлежат средства производства и создаваемые блага? Кто имеет экономическую власть? Ответы на эти и подобные вопросы следует искать в той или иной собственности.

Собственность долгое время понималась просто: это власть над вещью (моя или не моя). Но когда французский мелкобуржуазный социалист Пьер Жозеф Прудон в своей работе "Что такое собственность?" (1840 г.) сделал вывод, что "собственность - это кража", первоначальное представление о собственности стало меняться. Ведь если один человек владеет вещью, то другой тем самым лишается такой возможности. Собственность только на первый взгляд кажется (т.е. принимает видимость) отношения человека к вещи (часы - мои, я - собственник часов). Но в действительности *собственность есть отношение между людьми, между собственником и несобственником*. Значит, объект собственности (те же часы) имеют и собственника (это - я) и несобственника (это - вы). Поэтому главное здесь — отношения между людьми, а не сама вещь. К. Маркс прямо подчеркивал это, когда отмечал: "Изолированный индивид совершенно так же не мог иметь собственность..., как он не мог бы говорить".

К основным признакам отношений собственности можно отнести:

- наличие двух или многих субъектов, между которыми существуют взаимоотношения;
- наличие между людьми отношений, связанных с присвоением каких-либо благ;
- прямую связь названных отношений с отчуждением этих благ от других субъектов;
- присвоение в отношениях собственности касается не только благ (материальных и духовных), но и деятельности по созданию таких благ, т.е. самого процесса создания благ;
- наличие зависимости получаемого субъектом дохода от принадлежащих ему же благ (средств производства, недвижимости и т.д.).

Исходя из сказанного, можно заключить, что *собственность - это исторически сложившиеся отношения между людьми по поводу присвоения и отчуждения жизненных благ, проявляющиеся в объективно-разном экономическом положении субъектов в данном обществе. Или, более кратко, собственность есть отношения между людьми по присвоению благ в конкретной социальной форме.*

Такой подход к пониманию собственности *означает, что именно собственность — определяющий, базисный элемент экономической системы и всего общества, поскольку от собственности зависит разное экономическое, да и социальное положение определенных субъектов, групп и слоев общества.*

Более того, из отношений собственности, как из могучего корня, вырастает все "дерево" экономических отношений: и отношения непосредственно в производстве между его участниками, и отношения при распределении произведенного продукта, и отношения при обмене, и отношения при накоплении и потреблении созданных благ.

| |
|---|
| <p><i>Собственность в экономическом смысле</i> есть исторически определенные отношения между людьми по поводу присвоения и отчуждения средств и результатов производства в конкретной</p> |
|---|

социальной форме.

Такое представление о собственности приводит к выводу, что *поскольку собственность — исторически складывающиеся отношения между людьми, то формы собственности изменяются с ходом истории и они могут быть разными.*

Сущностной основой отношений собственности служат **отношения присвоения**, которые *представляют собой межсубъектные отношения по поводу способов и форм включения материальных благ в качестве своих (присвоенных) в жизнедеятельность отдельных субъектов хозяйствования или общества и целом.* Способ присвоения испытывает постоянное воздействие со стороны изменений в способе производства, развития обмена и распределения, а формы присвоения более консервативны. При определенных условиях форма присвоения может даже искусственно задерживаться на уровне неразвитых способов производства. Способ присвоения может не совпадать с конкретным видом собственности. На данном фоне проявляется действие объективных законов собственности и законов присвоения.

Известны два закона собственности и два закона присвоения, которые действуют парно, во взаимосвязи. Первым является **закон собственности на продукт своего труда**. Ему соответствует закон присвоения: *труд — изначальный способ присвоения.* Он создает собственность и ее цену.

На базе первого закона собственности функционирует натуральное и простое товарное производство. Присвоение здесь осуществляется двояким образом: непосредственно через труд и через обмен продуктами своего труда на рынке. Собственность на созданный продукт выступает при таком присвоении как непосредственно возникающая из труда ее владельца. Это *трудовая собственность*. На этом виде собственности основано так называемое трудовое право. Например, согласно русским понятиям обрабатывающий землю имел право на возделываемый им участок земли вне зависимости от того, кому земля официально принадлежала. Крестьянин, живший в таком владении, сохранял право на свой участок до той поры, пока он его обрабатывал, и мог быть изгнан только решением суда. Он был волен оставить свой надел, теряя таким образом на него права. Потребность в переходе на новые земли определялась чаще всего подсечным земледелием.

Современное рыночное хозяйство своим происхождением обязано наемному труду и капиталу. Преобразование трудовой частной собственности в капиталистическую происходит на основе перехода первого закона собственности во второй — в **закон собственности на продукт чужого труда**. Ему соответствует уже другой закон присвоения: *товарное обращение — изначальный способ присвоения.* На базе этих законов основано крупное общественное производство. Присвоение здесь осуществляется также двояким образом, но через иные формы — товарное обращение и распределение доходов.

Отношения присвоения имеют два основных вида:

- *отношения по поводу присвоения условий (средств) производства;*
- *отношения по поводу присвоения результатов производства.*

Главной причиной возникновения и развития отношений присвоения и отчуждения, составляющих суть собственности, служит общественное разделение труда, означающее обособление разных видов трудовой деятельности в процессе развития производства. Следствием его являются развитие и умножение сил и умений, знаний и сообразительности, т.е. рост производительности труда, определенный прогресс в экономической жизни.

Однако с разделением труда (на труд, скажем, сапожника, хлебопека и т.п.) появилось противоречие: чтобы обеспечить себя разнообразными благами, нужно самому обеспечивать благами других. Это противоречие не могло разрешиться без возникновения собственности: чтобы получить другие блага, которые производятся другими, нужно самому произвести какие-то блага и сделать их своими, т.е. присвоить. Присвоенные блага можно обменивать на другие.

Так возникает собственность, притом форма ее предопределяется существующим разделением труда и уровнем развитости производительных сил. Ход исторического развития приводит затем к появлению и других, все более разнообразных форм собственности.

В зависимости от полноты (или глубины) присвоения в экономической теории различают и *полноту собственности*. Так, при неполном присвоении, выражающемся только в пользовании объектом, существует неполная собственность. Если же присвоение более глубокое и проявляется в *пользовании* и во *владении* объектом, то это соответствует большей полноте собственности. Например, аренда земли или жилья в ряде случаев достаточна для удовлетворения определенных потребностей в пользовании и владении этими объектами, но она означает неполную собственность. Только имея возможность (право) *распорядиться* судьбой земли или жилья (продать, подарить и т.п.), субъект станет полным собственником. Следовательно, тогда, *когда осуществляется полное присвоение, выражающееся не только в пользовании и владении, но и в распоряжении данным объектом, то это означает полную собственность.*

Эти связи и различия проявляются более ярко при использовании понятий потребительная стоимость и стоимость. Гегель в своей работе "Философия права" отмечал, что полный собственник — это собственник и потребительной стоимости, и стоимости данной вещи. А владелец — неполный собственник, т.к. ему принадлежит только потребительная стоимость вещи, но не ее стоимость: он не может эту вещь продавать или как-то иначе отчуждать.

Гражданский кодекс Республики Беларусь раскрывает содержание права собственности посредством триады правомочий собственника. "Собственнику принадлежат права владения, пользования и распоряжения своим имуществом" (п. 1 ст. 210 ГК 1998 г.).

Правомочие владения – это юридически обеспеченная возможность хозяйственного господства над вещью. Это не означает, что собственник все время имеет непосредственный контакт с имуществом. Достаточно, что он в любое время может непосредственно воздействовать на вещь. Например, собственник садового домика в садоводческом товариществе владеет им, хотя в течение всей зимы не был в нем.

Правомочие пользования — это юридически обеспеченная возможность извлечения из имущества его полезных свойств в процессе личного или хозяйственного потребления имущества.

Правомочие распоряжения — это юридически обеспеченная возможность определять судьбу имущества.

Правомочия владения, пользования, а в некоторых случаях и распоряжения имуществом могут осуществляться не только собственником, но и другими лицами. Специфической особенностью правомочий собственника является то, что собственник осуществляет их по своей воле, опираясь только на законодательство, тогда как другие лица могут осуществлять их в зависимости не только от предписаний законодательства, но и от воли собственника.

Как правило, владеет имуществом собственник, но в силу акта законодательства, административного акта или договора им может владеть и несобственник.

Право владение дифференцируют на владение собственника и владение несобственника, законное (титульное) и незаконное, добросовестное и недобросовестное. Владение собственника имеет своим основанием (титолом) право собственности и является законным. Владение несобственника может базироваться на определенном правовом основании (титуле), и тогда оно является законным. Титулом законного владения может быть акт законодательства, административный акт или договор. Владение несобственника, не имеющего правового основания, является незаконным. Примером такого владения может быть владение имуществом, похищенным или иным

способом выбывшим из владения собственника помимо его воли, владение арендованным имуществом по истечении срока аренды.

Незаконное владение может быть добросовестным или недобросовестным. Добросовестным владельцем признается незаконный владелец, который не знал и не должен был знать о незаконности своего владения. Недобросовестным владельцем является тот, кто знал или должен был знать о незаконности своего владения.

Правомочие пользования - это возможность осуществлять эксплуатацию имущества, извлекать из него полезные естественные свойства, получать плоды и доходы. Оно обеспечивает удовлетворение потребностей людей. Способы пользования имуществом определяются его назначением. Правомочие пользования имеет собственник, однако оно может осуществляться и несобственником в силу акта законодательства, административного акта или договора.

Обычно владение и пользование осуществляется одним лицом и совпадает во времени, например, наниматель имущества и владеет, и пользуется им в соответствии с договором аренды. Однако владелец имущества не всегда имеет право пользоваться им, например, хранитель не вправе без согласия поклажедателя пользоваться переданной на хранение вещью, а равно предоставлять возможность пользования ею третьим лицам, за исключением случаев, когда пользование хранимой вещью необходимо для обеспечения ее сохранности и не противоречит договору. Возможно и пользование имуществом, хотя владение им принадлежит другому лицу, например пользование музыкальным инструментом в помещении собственника, которому инструмент принадлежит.

Владение и пользование несобственника может быть временным (предоставленным ему на неопределенный или на определенный срок) и постоянным или пожизненным. Во временное владение и пользование передается имущество по договору безвозмездного пользования имуществом, по договору аренды. В постоянное владение для ведения общественного сельскохозяйственного производства передаются участки земли колхозам, совхозам и другим сельскохозяйственным предприятиям, учреждениям и организациям. В пожизненное наследуемое владение предоставляются земельные участки гражданам Беларуси для ведения крестьянского хозяйства, дачного строительства, строительства и обслуживания жилого дома, индивидуального садоводства.

Несобственник осуществляет владение и пользование чужим имуществом сам. Как правило, он не имеет права передавать эти правомочия другим лицам. Однако в случаях, предусмотренных законом или договором, он вправе передать имущество с согласия собственника или другого титульного владельца во владение и пользование другим лицам. В частности, арендатор вправе с согласия арендодателя сдавать арендованное имущество в субаренду (поднаем), предоставлять арендованное имущество в безвозмездное пользование.

Правомочие распоряжения принадлежит собственнику, субъекту права хозяйственного ведения или права оперативного управления. Это важнейшее правомочие собственника, субъекта права хозяйственного ведения или права оперативного управления. Осуществление этого правомочия может повлечь прекращение права собственности (например, вследствие заключения договора купли-продажи, дарения, займа) или изменение правоотношения (например, в случае сдачи имущества в аренду). Распоряжением вещью является также ее потребление собственником или уничтожение ее, если он признает это целесообразным, а также отказ от права собственности.

Правомочие распоряжения может принадлежать и несобственнику на основе договора с собственником, например комиссионеру, а также в соответствии с законом, например, распоряжение имуществом недееспособного лица осуществляют его родители или опекуны и органы опеки. Без согласия собственника его имуществом может распорядиться судебный исполнитель.

Новый ГК предоставляет дополнительные правомочия собственнику имущества и возлагает на него обязанности. Он вправе совершать в отношении своего имущества любые

действия, не противоречащие законодательству, общественной пользе и безопасности, не наносящие вреда окружающей среде, историко-культурным ценностям и не ущемляющие прав и защищаемых законом интересов других лиц, в том числе отчуждать свое имущество в собственность другим лицам, передавать им, оставаясь собственником, права владения, пользования и распоряжения имуществом, отдавать имущество в залог и обременять его другими способами, а также распоряжаться им иным образом.

Новым для нашего законодательства является *правомочие собственника передать свое имущество в доверительное управление другому лицу* (доверительному управляющему), который обязан управлять имуществом в интересах собственника или указанного им третьего лица (выгодоприобретателя). Такая передача не влечет перехода права собственности к доверительному управляющему. Она обеспечивает более эффективное использование имущества и порождает обязательственные правоотношения между собственником имущества и доверительным управляющим.

На собственника возложены и определенные обязанности. Он несет бремя содержания принадлежащего ему имущества, риск случайной гибели, случайной порчи или случайного повреждения имущества, если иное не предусмотрено законодательством или договором. Кроме того, он не должен выходить за пределы осуществления гражданских прав, установленных ст. 9 ГК. В случаях, на условиях и в пределах, предусмотренных законодательством, собственник недвижимого имущества (земельного участка, другой недвижимости) обязан предоставлять право ограниченного пользования его имуществом другим лицам.

Степень полноты собственности и концентрация ее объектов делает определенного экономического субъекта (человека или группу людей) носителем экономической власти. Такая власть дает возможность распоряжаться созданным продуктом, полученным доходом, а зачастую и положением непосредственного производителя. Так, собственников акций бывают тысячи людей, но распоряжаются продуктом и доходом акционерной компании не все они, а те, кому принадлежит контрольный пакет акций.

Противоположностью экономической власти является *экономическая зависимость*.

Значимость понимания собственности предопределяется еще и тем, что это экономическое явление тесно связано с экономическими интересами людей. Через тот или иной экономический интерес обнаруживаются, выражаются истинные отношения собственности. Об огромном побуждающем значении экономических интересов говорил еще Адам Смит: "Не от благожелательности мясника, пивовара или булочника ожидаем мы получить свой обед, а от соблюдения ими собственных интересов".

Отношения собственности (т.е. собственность в экономическом смысле) выполняют следующие основные функции:

- соединения средств производства с рабочей силой, что ведет к возникновению и развитию на этой основе производства материальных благ, притом от характера и формы такого соединения зависят характер и формы распределения благ, а также их обмена и потребления;
- организации и управления объектами, принадлежащими собственнику, что означает выделение целей, планирование, координацию, регулирование и т.д.;
- распределения благ, в частности распределение вновь созданной в производстве стоимости;
- сбережения благ на основе права своей собственности на них;
- накопления благ, находящихся в своей собственности, для дальнейшего расширения производства и умножения собственности;
- стимулирования, т.е. приобщения собственника к более продуктивному и выгодному использованию его ресурсов, к более рациональному применению того, что ему принадлежит, к доходу;

– престижности, поскольку владение и распоряжение большим объемом благ вызывают чувство удовлетворения и гордости за эффективное использование своей собственности.

В западной экономической теории существует и другой подход к собственности. Его можно отнести к правовому или поведенческому подходу. Суть его в том, что объектом собственности являются не определенные блага или ресурсы, а "пучок прав" на них. К таким правам там относят: 1) право владения; 2) право пользования; 3) право управления; 4) право на доход; 5) право на бессрочность владения; 6) ответственность владения (возможность изъятия в счет взыскания долгов); 7) право отчуждения.

При таком подходе на первом плане оказываются не основополагающие отношения между людьми, а поведение человека - собственника, согласное с законом. На вопрос, почему именно такие права, на что данный закон объективно опирается — здесь нет ответа. Это и понятно, ведь юридическая наука не должна рассматривать, в отличие от экономической науки, экономическую обусловленность процесса присвоения в процессе производства благ, а также то, почему одни субъекты - сверхсобственники, а другие по сути лишены её.

Итак, **основными характеристиками собственности** как научной экономической категории являются следующие положения.

1. Собственность - это **общеэкономическое** явление, что означает существование в любом обществе той или иной собственности.

2. Собственность - **системообразующее** отношение, т.к. именно она «связывает» отдельные и разные производственные отношения в систему, в целостность.

1. Собственность - не застывшее, а **исторически развивающееся** отношение, изменяющее свои виды и формы.

Субъекты и объекты собственности

Под субъектами собственности понимают конкретных людей (группы), которые вступают между собой в отношения собственности. Субъектами собственности могут быть отдельный индивид, коллектив людей, общество в целом. Это определяется принятым способом персонификации собственности: подход бывает или моносубъектный, или полисубъектный. Последний, в свою очередь, может быть либо долевой, когда определяются доли каждого из субъектов, либо бездолевой, когда доля не выделяется. Существует и институциональная персонификация собственности, когда ее субъект - не лицо или группа определенных лиц, а социальный институт (например, государство).

*Объектом собственности называют те элементы условий производства и результатов деятельности людей, которые присвоены данным субъектом. Все объекты собственности можно разделить на две большие группы: 1) **вещественные**, 2) **невещественные**. При таком подходе вещественные объекты собственности представлены двумя видами - это средства производства и предметы потребления. К невещественным объектам собственности относятся научные знания, информация, способности людей (их рабочая сила).*

При законодательном закреплении тех или иных отношений собственности объекты собственности используют обычно следующую классификацию:

- недвижимое имущество;
- движимое имущество;
- объекты интеллектуальной собственности.

При этом к **недвижимому имуществу** относятся производственные и непроизводственные здания, дороги, транспортные сооружения, объекты производственной и непроизводственной инфраструктуры, а также земля.

К **движимому имуществу** относят то имущество, по отношению к которому возможно его перемещение. Это оборудование, инструмент, автомобили, мебель и т.д.

Объекты интеллектуальной собственности представляют собой научные труды, рукописи, изобретения, открытия, программное обеспечение электронной техники и прочие результаты и продукты интеллектуальной деятельности людей.

Очень важна правовая защита интеллектуальной собственности как условие ее умножения и развития, как стимул творческого труда. Она также важна и для любой страны, поскольку чем дальше, тем больше ее прогресс, ее богатство и благополучие зависят от творчества, от достижений науки и их использования.

Рассматривая объекты собственности, следует подчеркнуть, что среди всего их многообразия в любой экономической системе определяющими, обеспечивающими положение хозяина и экономическую власть являются средства производства. Собственность на них, в свою очередь, обуславливает собственность на результаты их производственного использования, т.е. на созданный доход (рис. 3.1.).

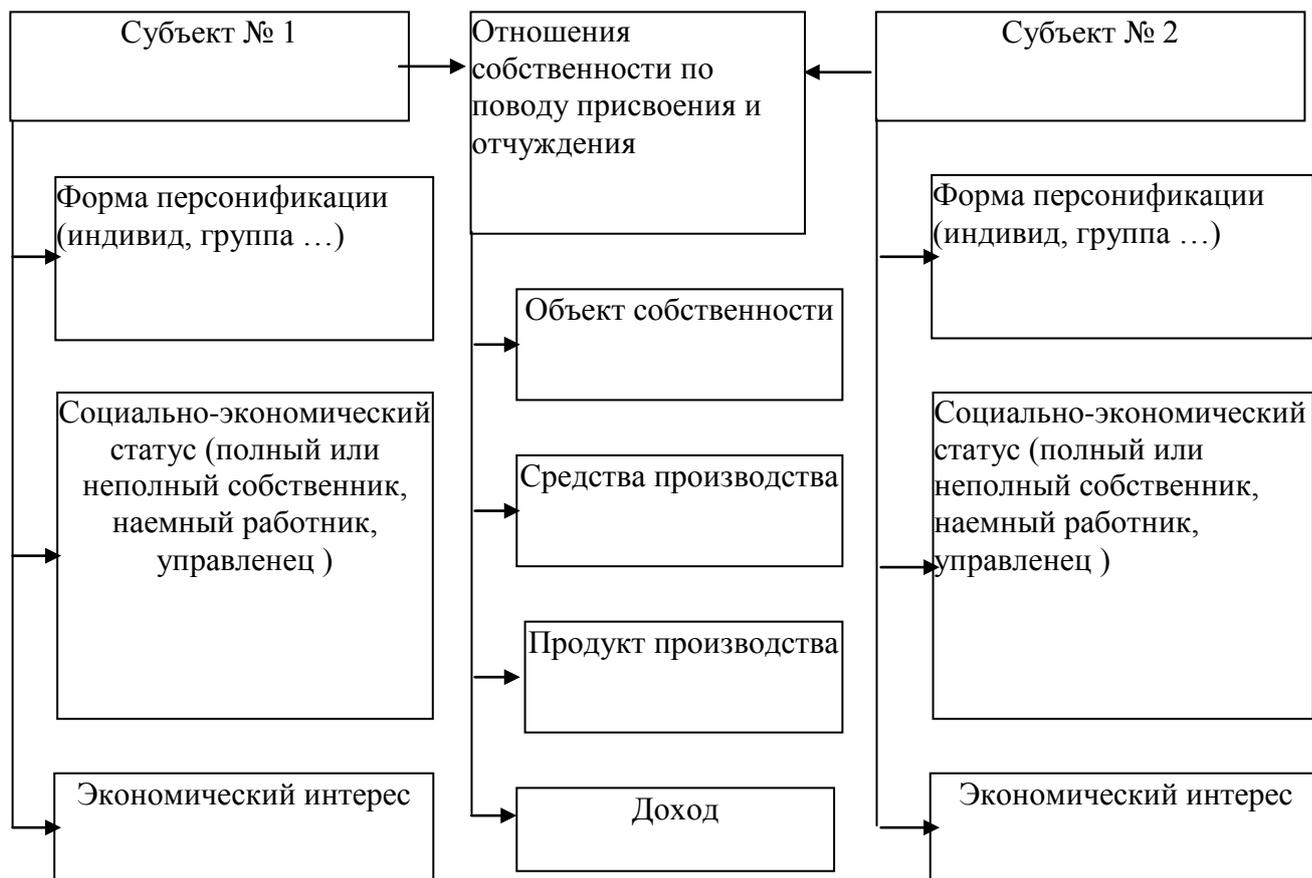


Рис. 3.1. Структура отношений собственности

Известно, что без средств производства невозможно вести само производство. Поэтому именно собственность на средства производства определяющим образом воздействует на общественное производство и экономическую систему в целом. В индустриальном обществе, базой которого служит машинное производство, собственность на средства производства (машины и т.п.) является экономической основой и служит средством вовлечения работников, не обладающих ею, в процесс производства. Это

превращает их в наемных работников при экономическом первенстве (и власти) собственников средств производства.

Однако, судя по тенденциям мирового развития, не всегда так должно быть. *Постиндустриальное производство, материализующее открытия современной научно-технической революции, и в частности, научно-информационные технологии, похоже, сдаёт «в архив» машинные технологии.* И не только их.

Вместе с этим изменится и роль собственности на средства производства. Новые технологии информационно-научного типа востребуют на первые роли интеллектуальный, инновационный труд, без которого они будут неосуществимы. А это, в свою очередь, изменит и акценты в собственности. Интеллектуальная собственность (на способности и результат их использования) неизмеримо возвысится и выйдет на ведущую роль, по сравнению с собственностью на средства производства.

Формы и виды собственности

Определение форм и субъектов права собственности имеет не только чисто теоретическое, но и практическое значение. От формы собственности и субъектов права собственности зависит решение вопросов о правовом режиме имущества, находящегося в собственности данного субъекта, праве определенного субъекта иметь в собственности то или другое имущество, особенностях приобретения и прекращения права собственности на имущество, владения, пользования и распоряжения им.

Статья 13 Конституции Республики Беларусь и п.1 ст.213Гражданского кодекса (ГК) предусматривают, что *«собственность может быть государственной и частной»*. При этом государство гарантирует равную защиту и равные условия для развития всех форм собственности. Права всех собственников защищаются равным образом.

Государственная и частная формы собственности в свою очередь делятся в зависимости от субъектов права собственности. Государственная собственность выступает в виде *республиканской собственности* (собственность Республики Беларусь) и *коммунальной собственности* (собственность административно-территориальных единиц).

Республиканская собственность используется в интересах всего населения Республики Беларусь. Имущество республиканской собственности закреплено за предприятиями и учреждениями Республики Беларусь в соответствии с актами законодательства.

Средства республиканского бюджета, золотовалютный запас и алмазный фонд, объекты исключительной собственности Республики Беларусь и иное государственное имущество, не закрепленное за республиканскими юридическими лицами, составляют казну Республики Беларусь.

Закон не содержит никаких ограничений относительно объектов, которые могут находиться в собственности Республики Беларусь. Закон от 5 мая 1998 г. «Об объектах, находящихся только в собственности государства» содержит перечень объектов, которые не могут находиться в чьей-либо собственности, кроме как в собственности государства.

Собственность административно-территориальных единиц (коммунальная собственность) используется в интересах народа соответствующей административно-территориальной единицы. Она не является одновременно республиканской собственностью.

Коммунальная собственность состоит из казны административно-территориальной единицы (средств местного бюджета и иного коммунального имущества, не закрепленного за коммунальными юридическими лицами) и имущества, закрепленного за предприятиями и учреждениями административно-территориальной единицы в соответствии с актами законодательства.

Частная собственность также делится в зависимости от субъектов этой собственности на частную собственность физических лиц и частную собственность негосударственных юридических лиц.

В собственности граждан и юридических лиц может находиться любое имущество. В их собственности не могут быть отдельные виды имущества, указанные в законе. При этом количество и стоимость имущества, находящегося в собственности граждан, не ограничивается. Такие ограничения установлены Законом в интересах национальной безопасности, общественного порядка, защиты нравственности, здоровья населения, прав и свобод других лиц. Для юридических лиц также ограничения могут быть установлены законодательными актами. Гражданский кодекс конкретизирует права учредителей (участников, членов) коммерческих и некоммерческих юридических лиц. Установлено, что имущество, переданное в качестве вкладов (взносов) этими лицами коммерческим и некоммерческим организациям (кроме переданного унитарным предприятиям либо учреждениям, финансируемым собственником), а также имущество, приобретенное этими юридическими лицами, находится в собственности этих юридических лиц, а учредители (участники, члены) коммерческой организации в отношении имущества, находящегося в собственности этой организации, имеют лишь обязательственные права, определяемые в учредительных документах.

Учредители (участники, члены) общественных и религиозных организаций, благотворительных и иных фондов утрачивают право на имущество, переданное ими в собственность соответствующей организации. Имущество, о котором идет речь, находится в собственности этих организаций и фондов и используется ими для достижения целей, предусмотренных их учредительными документами.

Законом Республики Беларусь от 5 мая 1998 г. «Об объектах, находящихся только в собственности государства» установлено, что юридические лица частной формы собственности и физические лица не имеют права создавать или иным образом приобретать право собственности на объекты, перечисленные в ст. 2 названного закона.

Юридические лица частной формы собственности и физические лица, виновные в незаконном владении, пользовании и распоряжении объектами, которые должны находиться только в собственности государства, несут ответственность в соответствии с законодательством Республики Беларусь.

Частная собственность юридических лиц негосударственной формы собственности и частная собственность физических лиц используется исключительно в их интересах.

Что касается права собственности и иных вещных прав на недвижимое и движимое имущество иностранных юридических и физических лиц, то оно определяется по праву страны, где это имущество находится, если иное не предусмотрено законодательными актами. Принадлежность имущества к недвижимым и движимым вещам, а также иная юридическая квалификация имущества определяются по праву страны, где это имущество находится (ст. 1119 ГК). Это дает основание сделать вывод, что на территории Республики Беларусь действует законодательство о праве собственности граждан и юридических лиц Республики Беларусь за некоторыми исключениями, предусмотренными ст. 1119-1123 Гражданского кодекса.

Деление форм собственности, в основу которого положен единственный критерий - субъект права собственности, не исключает других классификаций права собственности на различные виды и подвиды. Так *частная собственность юридических лиц по особенностям правового режима выступает в виде частной собственности обществ с ограниченной ответственностью, обществ с дополнительной ответственностью, акционерных обществ, производственных кооперативов, потребительских кооперативов, общественных и религиозных организаций и т.п.*

Деление права собственности на формы, виды и подвиды можно проводить и по другим критериям, если это даст возможность выявить особенности соответствующего вида и подвида права собственности.

Особо следует выделить *собственность на рабочую силу*. Ее особенность обусловлена прежде всего тем, что объект этой собственности специфический — способности человека. Притом не любые, а конкретные, объективно необходимые для того или иного труда, да к тому же все более и более развитые. Кроме того, особенность этого вида собственности связана с тем, что здесь объект неотделим от субъекта собственности и существует не только благодаря ему, но и непосредственно в нем.

Признание особенностей данного вида собственности (на рабочую силу) обуславливает специфику механизма ее реализации. Он должен быть таким, чтобы обеспечивать компенсацию средств, необходимых не только для возобновления рассматриваемых способностей к труду, но и для поддержания самой жизни, а также развития личности собственника данных способностей. Механизм должен быть таким, чтобы, как и всякая другая, эта собственность при ее экономической реализации давала доход работнику.

Наконец, неординарность способностей, а то и их уникальность, особенно творческая, требуют уникального механизма их экономической реализации. Он должен исключать принятое (особенно в западной литературе) приравнивание всех факторов производства (капитал, земля, труд), "причесывание" их, если можно так сказать, одной гребенкой.

Человек как творец и его инновационные способности, как показывает современная НТР, становятся определяющими среди других факторов для обеспечения экономического и всего социального прогресса. Этим и должен обуславливаться особый механизм их реализации, не нацеленный лишь на извлечение дохода, как при использовании других факторов производства (капитала и земли), а сориентированный на создание благоприятных условий для проявления и развития творческих способностей, на отношение к таланту как национальному достоянию.

Осознание таких особенностей и дифференцированный подход к факторам производства становятся особенно важными в новом столетии. *Проявляемый здесь новый подход к отношениям между "Обществом - Человеком - Природой" как отношениям разумным и гармоничным требует первоочередных прорывов не в материальном производстве, а в сфере интеллекта, образования, культуры.* А это, в свою очередь, требует особого, дифференцированного отношения к фактору «труд», к творческим способностям работников, к их заработной плате.

Но такая особенность данного фактора и такой подход к собственности на него еще не нашли должного отражения ни в теории, ни на практике.

Новый подход требует обратить особое внимание и на проблему образования - его качественного совершенствования, непрерывности в течение всей трудовой жизни, гуманитаризации.

Юридические лица и организационно-правовые формы субъектов хозяйствования в Республике Беларусь

Участие в рыночных товарно-денежных отношениях нередко требует весьма значительных капиталов, которыми не обладают отдельные физические лица. ***Только объединив капиталы многих участников рыночных отношений, можно ставить и решать крупные инвестиционные проекты.***

Эта особенность рыночных отношений обусловила участие в них искусственных образований, действующих на рынке в качестве самостоятельных субъектов хозяйствования,

именуемых юридическими. Привлекательность этой формы хозяйствования объясняется тем, что она позволяет быстро концентрировать значительный капитал, при этом учредители (участники, члены) юридического лица не отвечают по его обязательствам всем своим имуществом. Они рискуют лишь своим взносом в уставный фонд (капитал) юридического лица. Это позволяет заранее определить, какой частью своего имущества рискует учредитель (участник, член) юридического лица в случае, если оно окажется несостоятельным.

Понятие юридического лица содержится в ст. 44 Гражданского кодекса Республики Беларусь. *«Юридическим лицом признается организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество, несет самостоятельную ответственность по своим обязательствам, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, исполнять обязанности, быть истцом и ответчиком в суде. Юридическое лицо должно иметь самостоятельный баланс или смету».*

Из приведенного определения вытекает, что юридическим лицом является организация, т.е. объединение лиц. Однако не всякое объединение лиц (организацию) можно назвать юридическим лицом. *Чтобы объединение лиц было юридическим лицом, оно должно иметь следующие признаки: организационное единство, обособленное имущество, самостоятельно отвечать по всем своим обязательствам своим имуществом, выступать в гражданском обороте и в любом суде от своего имени.*

Организационное единство юридического лица состоит в том, что оно имеет определенную структуру, соподчиненность входящих в него структурных подразделений и структурных единиц, систему органов управления, обладающих соответствующей компетенцией. Организационное единство юридического лица отражается в его уставе или общем положении о таких юридических лицах.

Имущественная обособленность юридического лица означает, что его имущество обособлено от имущества его учредителей (участников, членов) и от имущества всех других физических, юридических лиц, государства и административно-территориальных единиц. *Обособленность имущества юридического лица во многих случаях простирается до признания его собственником находящегося в его ведении имущества. В частности, собственниками переданного им имущества являются юридические лица, образованные группами граждан (хозяйственные товарищества (полные и коммандитные), общества с ограниченной ответственностью, общества с дополнительной ответственностью, открытые и закрытые акционерные общества), производственные и потребительские кооперативы, общественные и религиозные организации (объединения).*

Юридические лица, образованные на основе собственности Республики Беларусь или собственности административно-территориальных единиц, не являются собственниками закрепленного за ними имущества. Признаком их имущественной обособленности является самостоятельный баланс государственного предприятия и самостоятельная смета государственного учреждения с правом распоряжения имуществом. Не являются собственниками имущества унитарные предприятия, образованные физическим лицом, супругами или членами крестьянского (фермерского) хозяйства.

Не являясь собственником имущества, юридическое лицо, образованное на основе государственной собственности (собственности Республики Беларусь или собственности административно-территориальной единицы) либо частной собственности, одного гражданина, супругов или крестьянского (фермерского) хозяйства, владеет, пользуется и распоряжается имуществом, находящимся в его ведении на праве хозяйственного ведения или права оперативного управления, т.е. пользуется вещным правом.

Право хозяйственного ведения представляет собой основанное на праве государственной собственности право юридического лица (унитарного предприятия) по владению, пользованию и распоряжению имуществом, предоставляемым ему собственником

для осуществления хозяйственной деятельности в пределах, определяемых в соответствии с законодательством.

Право оперативного управления — это право казенного предприятия, а также учреждения в отношении закрепленного за ними имущества осуществлять в пределах, установленных законодательством, в соответствии с целями своей деятельности, заданиями собственника и назначением имущества права владения, пользования и распоряжения им.

Самостоятельная ответственность юридического лица по своим обязательствам выражается в том, что юридические лица отвечают по своим обязательствам своим имуществом. *Учредитель (участник, член) юридического лица или собственник его имущества не отвечают по обязательствам юридического лица, а последнее не отвечает по обязательствам учредителя (участника, члена) или собственника*, за исключением случаев, предусмотренных законодательством либо учредительными документами юридического лица. В частности, *участники общества с дополнительной ответственностью солидарно несут дополнительную (субсидиарную) ответственность по обязательствам общества своим имуществом в пределах, определяемых учредительными документами*. При экономической несостоятельности (банкротстве) одного из участников его ответственность по обязательствам общества распределяется между остальными участниками пропорционально их вкладам, если иной порядок распределения ответственности не предусмотрен учредительными документами общества.

Обращение взыскания на долю участника в обществе с ограниченной ответственностью и на долю участника общества с дополнительной ответственностью по его собственным долгам не допускается, но при недостаточности имущества участника для покрытия его долгов кредиторы вправе потребовать выделения доли участника-должника по правилам статей 48-50 Закона Республики Беларусь от 9 декабря 1992 г. «Об акционерных обществах, обществах с ограниченной ответственностью и обществах с дополнительной ответственностью». Следовательно, кредиторы юридического лица могут обращаться с требованиями, вытекающими из деятельности юридического лица, только к данному юридическому лицу. Взыскания по их требованиям, как правило, могут обращаться только на имущество данного лица.

Производственные и потребительские кооперативы, а также общественные организации построены на условиях членства в них. Их участники не отвечают по обязательствам юридического лица. Однако члены производственного кооператива (артели) несут субсидиарную ответственность по обязательствам производственного кооператива в равных долях, если иное не определено в уставе, в пределах, установленных уставом, но не меньше величины полученного годового дохода в производственном кооперативе. Члены потребительского кооператива обязаны в течение трех месяцев после утверждения ежегодного баланса покрыть образовавшиеся убытки путем дополнительных взносов. В случае невыполнения этой обязанности кооператив может быть ликвидирован в судебном порядке по требованию кредиторов. Члены потребительского кооператива несут субсидиарную ответственность по его обязательствам в пределах невнесенной части дополнительного взноса каждого из членов кооператива.

Ассоциация (союз) не отвечает по обязательствам своих членов. Члены ассоциации (союза) несут субсидиарную ответственность по ее обязательствам в размере и порядке, предусмотренных учредительными документами ассоциации.

Республика Беларусь, ее административно-территориальные единицы не отвечают по обязательствам созданных ими юридических лиц, кроме случаев, предусмотренных законодательными актами. В частности, Республика Беларусь несет субсидиарную ответственность по обязательствам казенного предприятия при недостаточности его имущества.

Республика Беларусь является особым субъектом гражданского права. *Государство нельзя считать юридическим лицом, поскольку оно само устанавливает свою правоспособность. Учредив юридическое лицо, государство снимает с себя гражданско-правовую ответственность по его обязательствам,* но государство может в порядке исключения принять на себя ответственность по обязательствам государственных организаций или установить, что эти организации несут ответственность по обязательствам государства. Так, Национальный банк Республики Беларусь, являясь юридическим лицом, не несет ответственности по обязательствам Правительства Республики Беларусь, так же как и Правительство Республики Беларусь не отвечает по обязательствам Национального банка, за исключением случаев, предусмотренных Законом, или когда банк принимает на себя такую ответственность.

Учреждение отвечает по своим обязательствам находящимися в его распоряжении денежными средствами. При их недостаточности субсидиарную ответственность по его обязательствам несет собственник соответствующего имущества. Государственные предприятия, являющиеся юридическими лицами, находятся в подчинении органов государственного управления (министерств, ведомств, концернов и т.п.) также не отвечают по обязательствам друг друга. Например, Министерство связи управляет в установленном законодательством порядке подведомственными объединениями, предприятиями, учреждениями, организациями. Однако ни это Министерство, ни его предприятия, учреждения, организации не отвечают по обязательствам друг друга.

Другая организация не отвечает по обязательствам ее предприятия, являющегося юридическим лицом, а это предприятие не отвечает по обязательствам указанной организации. Например, Белорусский республиканский союз потребительских обществ объединяет на добровольной основе потребительские общества и их союзы Республики Беларусь. Он является юридическим лицом. Потребительские общества и их союзы также пользуются правами юридического лица. Ни Белкоопсоюз, ни входящие в его состав потребительские общества и их союзы не несут ответственности по обязательствам друг друга.

Самостоятельное выступление юридического лица в гражданском обороте и любом суде от своего имени означает, что компетентный орган или представитель юридического лица может быть истцом или ответчиком в суде, хозяйственном или третейском суде, а также в Международном арбитражном суде при Белорусской торгово-промышленной палате. Юридическое лицо выступает в качестве самостоятельного субъекта права, и в отношениях с другими органами государственной власти и управления. Многообразие видов и организационно-правовых форм юридических лиц, образованных различным составом их учредителей, на основе всех форм собственности со своими целями, с неодинаковыми правами учредителей на имущество образованных ими организаций требует научной классификации юридических лиц. Результатом такой классификации является построение научно обоснованной системы юридических лиц, позволяющей не только обозреть их всех, но и соответствующим образом законодательно урегулировать их деятельность, осуществлять контроль за соблюдением ими законодательства с целью защиты интересов всего общества и отдельных его членов, правильно разрешать различного рода споры с участием юридических лиц, а также учредителей юридических лиц с учрежденными ими юридическими лицами по различным вопросам, в частности в связи с выбытием их из состава участников и т.п.

Юридические лица делятся на виды по различным несовпадающим критериям в зависимости от цели, которая ставится при классификации. Таких критериев много. Наиболее значимыми из них являются:

- а) собственность, на основе которой они образованы;
- б) права учредителей (участников, членов) юридического лица на имущество последнего;

- в) цель деятельности юридических лиц;
- г) состав учредителей;
- д) способ образования;
- е) учредительные документы (их состав);
- ж) характер участия учредителей в деятельности юридического лица;
- з) объем вещных прав юридического лица;
- и) обязанность участников (членов) участвовать своим трудом в деятельности юридического лица;
- к) особенности статуса (правового режима) юридического лица;
- л) соподчиненность юридических лиц.

Виды юридических лиц в зависимости от форм собственности, на основе которой они образованы.

По этому критерию юридические лица делятся на:

- а) образованные на основе собственности отдельного гражданина (физического лица);
- б) в основе которых лежит собственность различных учредителей (физических и юридических лиц, образованных физическими лицами) в различном сочетании;
- в) образованные на основе государственной собственности (собственности Республики Беларусь и собственности административно-территориальных единиц).

Сущность и значимость этого деления юридических лиц состоит в том, что можно определить, в чьих интересах они создаются и осуществляют свою деятельность, пределы и формы вмешательства в их деятельность органов государственной власти и органов государственного управления, обладание ими, властными полномочиями.

Рассматриваемая классификация юридических лиц похожа на деление юридических лиц в законодательстве и доктрине государств с развитой рыночной экономикой на юридические лица публичного права и юридические лица частного права. К отличительным признакам юридических лиц публичного права обычно относят природу акта, необходимого для возникновения юридического лица (закон, административно-правовой акт), и публичный характер целей, для которых юридическое лицо создается, наличие у него властных полномочий. Юридические лица частного права создаются на основании частноправового акта для достижения частных целей.

Деление юридических лиц в зависимости от прав их учредителей (участников, членов) на имущество юридического лица.

По этому критерию юридические лица делятся на три вида:

а) юридические лица, учредители (участники, члены) которых сохраняют право собственности или иное вещное право на имущество юридического лица. К ним относятся государственные юридические лица, т.е. основанные на собственности Республики Беларусь и собственности административно-территориальных единиц, и юридические лица, образованные на основе частной собственности одним физическим лицом, супругами, крестьянским (фермерским) хозяйством или юридическим лицом;

б) юридические лица, учредители, участники, члены которых не имеют имущественных прав в отношении имущества юридического лица. К ним относятся общественные объединения, религиозные организации, благотворительные и иные фонды, объединения юридических лиц;

в) юридические лица, на имущество которых их учредители (участники, члены) имеют только обязательственные права. К ним относятся хозяйственные товарищества, общества и кооперативы. Учредители таких юридических лиц могут иметь вещные права только на имущество, которое они передали юридическим лицам в пользование в качестве вклада в уставный фонд.

В зависимости от того, к какой из этих групп относится юридическое лицо, решается вопрос о правах на имущество юридического лица в случае выбытия из состава его учредителей (участников, членов) и в случае ликвидации юридического лица.

В зависимости от целей деятельности юридические лица делятся на коммерческие и некоммерческие.

Коммерческие юридические лица преследуют цель осуществления хозяйственной (предпринимательской) деятельности с получением прибыли как основного ее итога, а также распределения прибыли между ее учредителями (участниками, членами). Они могут создаваться в форме хозяйственных товариществ и обществ, унитарных предприятий, производственных кооперативов.

Некоммерческие юридические лица имеют иные цели, не связанные с хозяйственной (предпринимательской) деятельностью. Они могут заниматься хозяйственной (предпринимательской) деятельностью лишь постольку, поскольку это необходимо для достижения их уставных целей и соответствует этим целям, и *не имеют права распределять полученную прибыль между своими участниками (членами)*. Некоммерческие организации создаются в форме потребительских кооперативов, общественных или религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов, финансируемых собственником учреждений, а также в других формах, предусмотренных законодательством.

По составу учредителей различают юридические лица, учреждаемые:

- а) государством, административно-территориальными единицами и их органами;
- б) одним физическим лицом (супругами), крестьянским (фермерским) хозяйством;
- в) несколькими физическими лицами;
- г) одним юридическим лицом;
- д) юридическими лицами и предпринимателями в различном сочетании.

Юридическими лицами, образуемыми государством, являются: Администрация Президента Республики Беларусь; Аппарат Совета Министров Республики Беларусь; хозяйственные суды; центральный аппарат и учреждения Белорусской государственной службы судебно-медицинской экспертизы; республиканские органы государственного управления: министерства, государственные комитеты, комитеты при министерствах (государственных комитетах); областные, городские и районные исполнительные комитеты; Фонд социальной защиты населения Министерства социальной защиты населения и Национальное агентство по контролю и инспекциям Министерства обороны Республики Беларусь; отделы и управления местных исполнительных комитетов, наделенные правами юридического лица; иные органы государства, например Секретариат Конституционного Суда Республики Беларусь; Национальный центр правовой информации Республики Беларусь.

Правительство Республики Беларусь создает, реорганизует, ликвидирует предприятия, учреждения, организации, объединения, находящиеся в собственности Республики Беларусь. Такими же правами пользуется министерство в отношении подведомственных ему объединений, предприятий, учреждений и организаций.

Юридическое лицо может быть образовано одним физическим лицом в соответствии со ст.3 Закона Республики Беларусь от 28 мая 1991 г. «О предпринимательстве в Республике Беларусь». *Гражданский кодекс Республики Беларусь именует такое предприятие частным унитарным предприятием*, его имущество находится в частной собственности физического лица (совместной собственности супругов или членов крестьянского (фермерского) хозяйства) и принадлежит такому предприятию на праве хозяйственного ведения.

Несколькими физическими лицами могут создаваться коммерческие юридические лица в форме хозяйственных товариществ и обществ, производственных кооперативов и некоммерческие юридические лица в форме потребительских кооперативов, общественных и религиозных организаций (объединений), фондов, учреждений.

Одним хозяйственным обществом или товариществом может быть создано самостоятельное дочернее хозяйственное общество.

Коммерческие и некоммерческие юридические лица могут создавать хозяйственные общества, объединения юридических лиц (ассоциации, союзы). Юридические лица совместно с физическими лицами вправе создавать хозяйственные товарищества и общества.

По способу образования различают юридические лица, образуемые в распорядительном, разрешительном порядке и нормативно-явочным способом.

Деление юридических лиц по составу учредительных документов

По этому основанию юридические лица делятся на образуемые и действующие на основании:

- а) учредительного договора;
- б) учредительного договора и устава;
- в) только устава.

На основании только учредительного договора создаются и действуют *полные и коммандитные товарищества*, учредительного договора и устава - *общества с ограниченной ответственностью и общества с дополнительной ответственностью*. На основании только устава образуются и действуют *унитарные предприятия, производственные и потребительские кооперативы, общественные объединения, религиозные организации, фонды, учреждения, объединения юридических лиц (ассоциации и союзы), политические партии, кооперативы*.

По характеру участия учредителей в деятельности юридического лица различают юридические лица, участники которых объединяют свои личные усилия для достижения предпринимательской цели (хозяйственные товарищества: полные и коммандитные) и юридические лица, участники которых объединяют свои капиталы (хозяйственные общества: акционерные общества, общества с ограниченной ответственностью, общества с дополнительной ответственностью).

По объему вещных прав юридические лица делятся на:

- 1) юридические лица, обладающие правом оперативного управления имуществом, которым они наделены (казенные предприятия и учреждения, финансируемые за счет собственника);
- 2) юридические лица, обладающие правом хозяйственного ведения имущества, предоставленное им собственником для осуществления хозяйственной деятельности (унитарные предприятия);
- 3) юридические лица, обладающие правом собственности на их имущество (все остальные юридические лица).

Деление юридических лиц по особенностям их правового статуса (правового режима).

По этому критерию юридические лица делятся *на юридические лица по белорусскому праву и юридические лица по иностранному праву*.

Юридические лица по белорусскому праву образованы и действуют на территории Республики Беларусь и за ее пределами в соответствии с ее законодательством. Они создаются на основе государственной (республиканской и коммунальной) собственности, собственности национальных физических и (или) юридических лиц. Юридическими лицами по белорусскому праву являются и юридические лица (предприятия) с иностранными инвестициями. В уставном фонде такого предприятия частично (совместное предприятие) или полностью (иностранное предприятие) используется иностранный капитал.

Они осуществляют свою деятельность в порядке, предусмотренном законами о предприятиях, обществах, предпринимательской и инвестиционной деятельности, иным законодательством республики, с учетом положений, установленных названными законами и международными договорами Республики Беларусь.

Юридические лица иностранного права — это юридические лица, учрежденные за пределами Республики Беларусь. Согласно ст. 1111 ГК, законом иностранного юридического лица считается право страны, где это юридическое лицо учреждено. Гражданская правоспособность иностранного юридического лица определяется по праву страны, где учреждено юридическое лицо. Иностранные юридические лица осуществляют в Республике Беларусь предпринимательскую и иную деятельность, регулируемую гражданским законодательством, в соответствии с правилами, установленными этим законодательством для такой деятельности юридических лиц Республики Беларусь, если законодательством Республики Беларусь для иностранных юридических лиц не предусмотрено иное.

По соподчиненности юридические лица делятся на основные, дочерние и зависимые.

Хозяйственное общество признается **дочерним**, если другое (основное) хозяйственное общество или товарищество в силу преобладающего участия в его уставном капитале, либо в соответствии с заключенным между ними договором, либо иным образом имеет возможность определять решения, принимаемые таким обществом. *Дочернее общество не отвечает по долгам основного общества (товарищества), а последнее отвечает солидарно с дочерним обществом по его сделкам, заключенным дочерним обществом во исполнение обязательных для него указаний основного общества.* В случае экономической несостоятельности (банкротства) дочернего общества по вине основного общества (товарищества) последнее несет субсидиарную ответственность по его долгам.

Если по вине основного общества дочернему обществу причинены убытки, участники (акционеры) дочернего общества вправе требовать их возмещения основным обществом (товариществом), если иное не установлено законодательством о хозяйственных обществах.

Зависимым хозяйственным обществом признается хозяйственное общество, в котором другое хозяйственное общество обладает количеством голосов в высшем органе управления зависимого общества, достаточном в соответствии с уставом зависимого общества для отклонения нежелательного для него решения, за исключением решений, принимаемых единогласно.

Законодательством определяются пределы взаимного участия хозяйственных обществ в уставных фондах друг друга и число голосов, которыми одно из таких обществ может пользоваться на общем собрании участников или акционеров другого общества.

Основы и особенности разгосударствления и приватизации государственной собственности в Республике Беларусь

Производство разных благ или разные отрасли производства развиваются неодинаково быстро: одни достигают высокого технико-технологического уровня, в то время как другие могут по разным причинам отставать и находиться на более низком уровне. Разным уровням производительных сил могут соответствовать разные формы собственности, даже в одной стране. Скажем, такая отрасль как связь требует огромных средств на ее создание, сложной и слаженной коллективной работы. Такому обобществлению производства соответствует государственная собственность. А вот в парикмахерском деле, где иные производительные силы, нет в этой форме необходимости.

Разные формы собственности определяют собой экономические системы с многообразием собственности. Однако обычно одна из них становится преобладающей, ведущей. И в этом

нет ничего противоестественного. Важно другое - чтобы не произошла (неоправданная экономически и социально) гипертрофия той или иной формы собственности. В противном случае нарушаются необходимые соответствия производительных сил и производственных отношений. Это становится тормозящим фактором, не допускающим дальнейшего развития, и приводит к застою в экономике и прочим негативным явлениям. Тогда наступает необходимость трансформации, изменения собственности.

Гражданский кодекс не решает вопросы разгосударствления и приватизации государственного имущества. Он предусматривает только, что разгосударствление и приватизация осуществляются в порядке, предусмотренном законодательством, и устанавливает соотношение положений ГК и законодательства о разгосударствлении и приватизации. Приоритет предоставлен указанному законодательству. Положения ГК, регулирующие порядок приобретения и прекращения права собственности в процессе разгосударствления и приватизации, применяются, если законодательством о разгосударствлении и приватизации не предусмотрено иное, т.е. subsidiarily. Кодекс предусматривает также, что разгосударствлению подлежит государственное имущество республиканской и коммунальной собственности.

Имеется обширное законодательство о разгосударствлении и приватизации. Важнейшими актами такого законодательства являются законы: от 19 января 1993 г. «О разгосударствлении и приватизации государственной собственности в Республике Беларусь»; от 16 апреля 1992 г. «О приватизации жилищного фонда в Республике Беларусь»; от 6 июля 1993 г. «Об именных приватизационных чеках Республики Беларусь».

Закон "О разгосударствлении и приватизации государственной собственности в Республике Беларусь" определил понятия процесса приватизации. Под *разгосударствлением* понимается передача от государства юридическим и физическим лицам частично или полностью (в том числе посредством приватизации) функций управления хозяйствующими субъектами. *Приватизация* – приобретение физическими и юридическими лицами права собственности на объекты, принадлежащие государству.

В результате приватизации государство полностью или частично утрачивает права владения, пользования и распоряжения государственной собственностью, а государственные органы утрачивают права непосредственного управления ею.

Объектами приватизации являются:

- государственное и общественное жилье;
- государственные предприятия, учреждения, организации, структурные единицы объединений и структурные подразделения предприятий (в дальнейшем – предприятия);
- государственное имущество, сданное в аренду;
- государственное имущество в виде оборудования, зданий, других материальных и нематериальных активов ликвидируемых (ликвидированных) предприятий;
- доли (паи, акции) государства и административно-территориальных образований в имуществе субъектов хозяйствования.

К субъектам, приобретающим государственную собственность в процессе приватизации, относятся:

- граждане Республики Беларусь;
- юридические лица Республики Беларусь, деятельность которых основана на негосударственных формах собственности;
- юридические лица Республики Беларусь, созданные не менее чем 50 процентами членов трудовых коллективов приватизируемых предприятий;
- иностранные инвесторы;
- лица без гражданства.

Юридическими лицами, деятельность которых основана на негосударственных формах собственности, признаются лица, у которых более 50% уставного капитала образовано прямыми или косвенными вкладами, не относящимися к государственной собственности.

К основным принципам проведения приватизации относятся:

- сочетание возмездного и безвозмездного способов приватизации;
- право каждого гражданина Республики Беларусь на часть безвозмездного передаваемой государственной собственности;
- дифференциация методов, форм и процедур приватизации;
- разграничение компетенции по осуществлению приватизации между органами государственной власти и управления различных уровней;
- предоставление определенных социальных гарантий членам трудовых коллективов приватизируемых предприятий;
- контроль за осуществлением приватизации со стороны государства;
- обеспечение широкой гласности процесса приватизации;
- постепенность и поэтапность;
- соблюдение законности.

Однако преобразования собственности общественно оправданы лишь тогда, когда они экономически эффективны, т.е. ведут к росту общественной производительности (отдачи) ресурсов. Иные преобразования собственности могут привести к большим потерям и общественному регрессу. Повышение эффективности - таков экономический критерий приватизации государственной собственности.

Преобразования государственной собственности экономически оправданы и прогрессивны тогда, когда они обеспечивают рост общественной эффективности производства и экономической системы в целом.

Весьма важным законодательным актом, регулирующим отношения разгосударствления и приватизации государственной собственности в Республике Беларусь, является декрет Президента Республики Беларусь № 3 от 20 марта 1998 г. «О разгосударствлении и приватизации государственной собственности в Республике Беларусь». Декрет выделяет следующие особенности разгосударствления и приватизации государственной собственности в Республике Беларусь:

1. Преобразование государственных и арендных предприятий в открытые акционерные общества и выкуп арендными предприятиями арендуемого государственного имущества осуществляются на основании предложений трудовых коллективов, согласованных:

- по объектам, находящимся в республиканской собственности, с соответствующими республиканскими органами государственного управления, объединениями, подчиненными Правительству Республики Беларусь, а также с областными (Минским городским) исполнительными комитетами;
- по объектам, находящимся в коммунальной собственности, с соответствующими местными исполнительными и распорядительными органами.

2. При отсутствии предложений трудовых коллективов предприятий инициатором разгосударствления и приватизации предприятий, находящихся в республиканской собственности, в целях их финансового оздоровления может выступать Совет Министров Республики Беларусь, а предприятий, находящихся в коммунальной собственности, соответствующий местный исполнительный и распорядительный орган.

3. В случае разногласий между трудовыми коллективами предприятий, находящихся в республиканской собственности, и республиканскими органами государственного управления, объединениями, подчиненными Правительству Республики Беларусь, а также областными (Минским городским) исполнительными комитетами по вопросам целесообразности разгосударствления и приватизации конкретных объектов решения принимаются:

- по предприятиям с численностью работающих свыше 4 тыс. человек - Президентом Республики Беларусь;
- по предприятиям с численностью работающих от 2 до 4 тыс. человек - Советом Министров Республики Беларусь;
- по предприятиям с численностью работающих до 2 тыс. человек - Министерством по управлению государственным имуществом и приватизации.

4. В случае разногласий между трудовыми коллективами предприятий, находящихся в коммунальной собственности, и местными исполнительными и распорядительными органами по вопросам целесообразности разгосударствления и приватизации данных предприятий решения принимаются этими органами в порядке, установленном местными Советами депутатов.

5. Учредителями открытых акционерных обществ, создаваемых в процессе разгосударствления и приватизации объектов, находящихся в республиканской собственности, от имени государства выступают Министерство по управлению государственным имуществом и приватизации или его территориальные органы, а объектов, находящихся в коммунальной собственности, - местные исполнительные и распорядительные органы в порядке, определенном местными Советами депутатов.

Кроме указанных органов учредителями таких акционерных обществ могут быть юридические и физические лица, в том числе иностранные, внесшие принадлежащие им денежные средства или имущество в уставные фонды данных обществ. Выбор других, кроме государства, учредителей открытых акционерных обществ осуществляется на этапе проведения подготовительных работ по объектам республиканской собственности Министерством по управлению государственным имуществом и приватизации совместно с республиканскими органами государственного управления, объединениями, подчиненными Правительству Республики Беларусь, а по объектам коммунальной собственности - соответствующими местными исполнительными и распорядительными органами.

6. Государственные предприятия торговли, общественного питания и бытового обслуживания населения, в состав которых входят структурные подразделения, в процессе приватизации могут быть реструктуризированы по согласованию с местными исполнительными и распорядительными органами.

7. Министерство по управлению государственным имуществом и приватизации осуществляет владение и распоряжение акциями, принадлежащими государству, передает государственную долю акций в управление других республиканских органов государственного управления, объединений, подчиненных Правительству Республики Беларусь, которые назначают прошедших специальную подготовку лиц представителями государства в органах управления созданных открытых акционерных обществ в соответствии с законодательством.

Министерство по управлению государственным имуществом и приватизации имеет право передавать на конкурсной основе в порядке, определяемом Советом Министров Республики Беларусь, в управление юридических и физических лиц принадлежащие Республике Беларусь акции открытых акционерных обществ, созданных в процессе разгосударствления и приватизации объектов, находящихся в республиканской собственности.

Местные исполнительные и распорядительные органы осуществляют владение и распоряжение акциями открытых акционерных обществ, созданных в процессе приватизации

объектов коммунальной собственности, в порядке, определяемом соответствующими Советами депутатов.

8. Продажа государственных объектов на конкурсах и аукционах осуществляется только за денежные средства.

9. В период безвозмездной приватизации до 50 процентов, принадлежащих государству акций открытых акционерных обществ, созданных в процессе преобразования государственных и арендных предприятий, обмениваются в установленном порядке на именные приватизационные чеки "Имущество":

- членам трудовых коллективов и приравненным к ним лицам - в первоочередном порядке в течение пяти месяцев с момента государственной регистрации акций на основании списков, составленных комиссией по преобразованию предприятия в открытое акционерное общество;
- гражданам Республики Беларусь - через структурные подразделения открытого акционерного общества "Сбергательный банк "Беларусбанк" в установленном порядке;
- иным субъектам приватизации - на специализированных чековых аукционах.

Окончательное решение о количестве акций, выделяемых для обмена на именные приватизационные чеки "Имущество", принимается Министерством по управлению государственным имуществом и приватизации по объектам республиканской собственности и соответствующими местными исполнительными и распорядительными органами - по объектам коммунальной собственности исходя из необходимости создания условий для реализации каждым гражданином Республики Беларусь права на безвозмездное получение части государственного имущества.

10. При обмене именных приватизационных чеков "Имущество" на акции открытых акционерных обществ, а также при выкупе арендными предприятиями арендованного имущества члены трудовых коллективов и приравненные к ним лица имеют право использовать чеки, выданные им лично, а также полученные по договорам дарения и (или) по наследству от близких родственников (родителей, детей, супругов, родных братьев и сестер, внуков, бабушек, дедушек, свекрови, свекра, тестя и тещи), при условии, что дарятся (наследуются) только чеки, выданные близким родственникам.

11. Продажа принадлежащих государству акций открытых акционерных обществ, созданных в процессе разгосударствления и приватизации объектов, находящихся в республиканской собственности, осуществляется Министерством по управлению государственным имуществом и приватизации, а объектов, находящихся в коммунальной собственности, - соответствующими местными исполнительными и распорядительными органами в порядке, определяемом соответствующими Советами депутатов:

- членам трудового коллектива и приравненным к ним лицам - в течение пяти месяцев с момента государственной регистрации акций первой эмиссии, но не более восьми месяцев со дня принятия решения о создании открытого акционерного общества, по цене на 20 процентов ниже номинальной стоимости и на сумму, не превышающую 100 минимальных заработных плат на одного покупателя. Количество акций первой эмиссии, выделенных для этой цели, определяется на основании заявлений членов трудового коллектива и приравненных к ним лиц;
- юридическим и физическим лицам, которые представили инвестиционные проекты по развитию открытого акционерного общества, - на конкурсах и аукционах;
- иными способами, предусмотренными законодательством.

12. Акции, приобретенные гражданами Республики Беларусь у государства за денежные средства на льготных условиях (по цене на 20 процентов ниже номинальной стоимости) и в обмен на именные приватизационные чеки "Имущество", не могут быть отчуждены в течение периода безвозмездной приватизации, за исключением случаев

перехода права собственности в связи со смертью акционера или с выездом его на постоянное местожительство за пределы Республики Беларусь.

13. Вторая и последующие эмиссии акций открытых акционерных обществ, созданных в процессе разгосударствления и приватизации объектов, ранее находившихся в республиканской собственности, допускаются с согласия Министерства по управлению государственным имуществом и приватизации до реализации акций первой эмиссии, а объектов, находившихся в коммунальной собственности, - с согласия соответствующих местных исполнительных и распорядительных органов.

14. Арендное предприятие приобретает государственное имущество, сданное в аренду, в соответствии с договором о выкупе имущества. До 50 процентов стоимости выкупаемого имущества может быть оплачено именными приватизационными чеками "Имущество". Остальная часть приобретаемого имущества оплачивается деньгами по цене на 20 процентов ниже стоимости этого имущества. Предприятие имеет право на оплату стоимости имущества в рассрочку в течение трех лет с учетом индексации платежей при условии внесения первоначально не менее 30 процентов стоимости на протяжении одного месяца со дня подписания договора купли-продажи. Право собственности на сданное в аренду государственное имущество переходит к новому собственнику после полной оплаты стоимости этого имущества.

15. По истечении срока действия договора аренды имущества государственного предприятия, сданного в аренду, арендное предприятие преобразуется в соответствии с законодательством о разгосударствлении и приватизации в открытое акционерное общество, или осуществляет выкуп арендованного имущества, или в установленном порядке возвращает это имущество арендодателю.

Продление (возобновление) договоров аренды, сроки действия которых истекли, производится в порядке, установленном Президентом Республики Беларусь.

16. При продаже на аукционе с условиями и (или) по конкурсу предприятий, имеющих до 100 рабочих мест, у которых задолженность по финансовым обязательствам равна активной части баланса или превышает ее, начальная цена на такой объект устанавливается в размере одной минимальной заработной платы. Собственник приватизированного таким образом объекта обязан в установленном порядке погасить задолженность перед государством и иными кредиторами, сохранить определенное число рабочих мест, обеспечить производственно-хозяйственную деятельность предприятия и выполнить другие условия договора купли-продажи этого объекта.

17. Не допускается использование заемных средств, в том числе кредитов, для выкупа арендованного государственного имущества арендными предприятиями, а также для приобретения принадлежащих государству акций членами трудовых коллективов, приравненными к ним лицами и юридическими лицами, образованными членами трудовых коллективов.

18. В случае несвоевременного перечисления в соответствующий бюджет средств, полученных от продажи акций на льготных условиях членам трудового коллектива и приравненным к ним лицам, части дивидендов, начисленных на принадлежащие государству акции, и средств, полученных от продажи государственного имущества на конкурсах и (или) аукционах и направленных в установленном порядке на реконструкцию, техническое перевооружение и модернизацию производства, освоение технологий и выпуска новых видов продукции, а также дивидендов, начисленных на принадлежащие государству акции, с плательщика налоговыми органами в бесспорном порядке на основании информации органов приватизации взыскиваются в бюджет штраф в размере 10 процентов от причитающейся основной суммы платежа и пеня в размере, предусмотренном налоговым законодательством.

Во исполнение Декрета Президента Республики Беларусь № 3 от 20.03.1998 г. и в целях повышения эффективности использования имущества, находящегося в

государственной собственности, и совершенствования системы управления Совет Министров Республики Беларусь принял постановление № 1240 от 10 августа 2000г. "О концепции управления государственным имуществом в Республике Беларусь на 2001-2005 годы". Концепция определяет основные цели, задачи и принципы государственной политики Республики Беларусь в сфере управления государственным имуществом, закрепленным за государственными унитарными предприятиями, включая казенные предприятия, и учреждениями, которая реализуется посредством управления этими предприятиями и учреждениями, а также имущественными правами государства, вытекающими из его участия в негосударственных коммерческих организациях.

Контрольные вопросы

1. Какое из определений собственности является экономическим?
2. Какие существуют виды собственности в Республике Беларусь?
3. Какие существуют способы образования юридических лиц?
4. Что является объектом приватизации?
5. Что обозначает термин "разгосударствление"?

Тема 3. ПРОИЗВОДСТВО: СУЩНОСТЬ, ФАКТОРЫ, РЕЗУЛЬТАТЫ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Лекция 4. Производство: сущность, факторы, результаты.

Сущность производства и его взаимосвязь с потребностями

На какой бы ступени исторического развития не находилось бы человеческое общество, люди, чтобы жить, должны иметь пищу, одежду, жилищные и другие материальные блага. Необходимые человеку средства существования должны быть произведены. Их изготовление совершается в процессе производства. Вот почему производство есть объективная необходимость. Так что же такое производство?

Существуют разные подходы к определению производства.

Марксистская трактовка заключается в том, что это процесс взаимодействия человека с природой в целях создания материальных благ, необходимых для существования и развития общества.

В современной *зарубежной экономической теории* под производством понимается создание благ и оказание прямых и косвенных услуг потребителю. При этом многие экономисты определяют производство как целесообразную деятельность людей, направленную на удовлетворение их потребностей.

Производство также рассматривается как процесс воздействия человека на вещество природы с целью создания материальных благ и услуг, необходимых для развития общества.

Из всех указанных определений производства можно сделать вывод, что **производство** – процесс непосредственного создания материальных и духовных ценностей и его цель – удовлетворение разнообразных потребностей индивида и общества в целом.

Исторически производство прошло длительный путь развития от изготовления простейших продуктов до производства сложнейших технических систем, гибких переналаживаемых комплексов, вычислительных машин. В процессе производства не только меняется способ и вид изготовления благ и услуг, но происходит нравственное совершенствование самого человека.

Различают материальное и нематериальное производство (рис. 4.1.). Первое включает отрасли по производству материальных благ и услуг (промышленность, сельское хозяйство, строительство, коммунальное хозяйство, бытовое обслуживание и т.д.). Нематериальное производство связано с производством (оказанием) нематериальных услуг (здравоохранение, образование и т.д.) и созданием духовных ценностей (кинофильмы, скульптуры, картины, научные разработки). Это два взаимосвязанных вида производства, причем одно без другого существовать не может. Соотношение между ними предполагает гармоничное развитие общества.

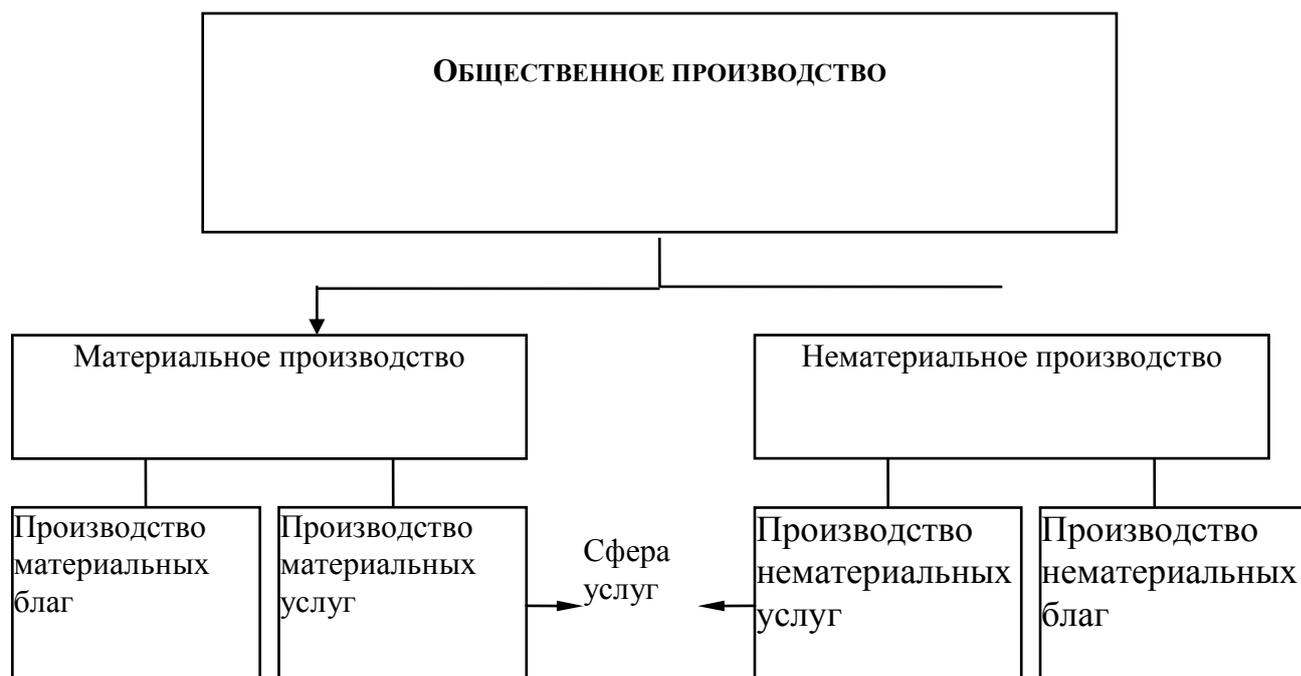


Рис. 4.1. Структура общественного производства

Вместе с тем выделяют два уровня производства: индивидуальное – это деятельность в масштабах основной производственной единицы (предприятия, фирмы) и общественное – означает процесс совместной деятельности по созданию благ и услуг в масштабе общества.

Отличительными чертами любого уровня производства является то, что:

- производственная деятельность всегда связана с преобразованием вещества и энергии в материальные и духовные блага и услуги;
- производственная деятельность – это трудовая деятельность, результаты которой служат для удовлетворения разнообразных потребностей.

Между производством и потребностями существует определенная взаимосвязь. Во-первых, потребности, запросы потребителя стимулируют производство, а оно в свою очередь, создавая новые ценности и блага, оказывает влияние на объем и структуру потребления. Таким образом, чтобы больше потреблять, необходимо больше производить. Если же производство падает, то неумолимо уменьшается и потребление.

Во-вторых, производство, создавая конкретные виды материальных благ и услуг, порождает конкретную потребность в них. К примеру, общественная потребность в телевизорах и магнитофонах возникла лишь после создания и организации достаточного их производства.

В-третьих, взаимодействие производства и потребностей носит специфический характер в разных экономических системах.

Таким образом, производство формирует общие объективные условия, в которых возникают и развиваются потребности, которые ориентируют воспроизводственную деятельность общества, отдельных людей и социальных групп.

Потребность — это всякое состояние неудовлетворенности, испытываемое человеком, из которого он стремится выйти, или состояние удовлетворенности, которое человек желает продлить. Это нужда или недостаток в чем-либо необходимом для поддержания жизнедеятельности человека. Потребность определяют и как объективное состояние человека, выражающее противоречие между имеющимся и необходимым и побуждающее его к действию.

Система потребностей включает различные их виды, которые можно классифицировать с точки зрения:

✓ *масштабов и структуры производства:*

- абсолютные (перспективные), включающие все возможные потребности, в том числе и те, которые не могут быть удовлетворены в настоящее время;
- действительные, которые могут быть удовлетворены при достигнутом уровне развития производства;
- подлежащие удовлетворению, которые могут быть удовлетворены при фактическом состоянии воспроизводства, выступают в форме платежеспособного спроса;
- фактически удовлетворяемые потребности, выступают в форме удовлетворенного спроса.

роли, потребностей в воспроизводстве рабочей силы: материальные (в пище, одежде, жилье и т.д.) и духовные (в образовании, в культуре, информации).

роли в воспроизводственном процессе: личные (в предметах потребления) и производственные (в средствах производства, в рабочей силе).

социальной структуры общества: потребности общества в целом, социальных групп, отдельных людей.

последовательности удовлетворения: первичные (потребности в еде, питье, одежде и т.д.) и вторичные (потребности в образовании, искусстве, развлечении и т.д. Они удовлетворяются после первичных). Вместе с тем первичные потребности нельзя заменить одну другой, например, потребности в еде и потребности в питье должны быть удовлетворены по отдельности. Вторичные потребности могут быть заменены одна другой: человек может сходить в кино вместо театра.

Следует отметить, что экономические потребности имеют исторический характер и всегда органически связаны с условиями существования общества, социальных групп и отдельных людей. В то же время они динамичны, растут количественно и качественно. *Потребности изменяются с прогрессом общества, в соответствии с законом возвышения потребностей. Специфика действия закона возвышения потребностей состоит в том, что количественный и качественный рост потребностей зависит от наличия производственных ресурсов.*

Ресурсы и факторы производства

Для создания материальных и духовных благ и услуг необходимы ресурсы и факторы производства. Что же понимает экономическая теория под этими категориями?

Ресурсы производства - это совокупность материальных и финансовых средств, природных, социальных и духовных сил, которые *могут быть* использованы в процессе создания товаров, услуг и иных ценностей.

В экономической теории ресурсы принято делить на четыре группы:

1) **природные** - потенциально пригодные для применения в производстве *естественные* силы и вещества, среди которых различают "неисчерпаемые" и "исчерпаемые" (а в последних - "возобновляемые" и "невозобновляемые");

2) **материальные** - все созданные человеком ("рукотворные") средства производства, которые сами являются результатом производства;

3) **трудовые** - население в трудоспособном возрасте, которое в "ресурсном" аспекте обычно оценивают по трем параметрам: социально-демографическому, профессионально-квалификационному и культурно-образовательному;

4) **финансовые** - денежные средства, которые общество в состоянии выделить на организацию производства.

Значимость отдельных видов ресурсов изменялась по мере перехода от доиндустриальной к индустриальной, и от нее - к постиндустриальной технологии. В доиндустриальном обществе приоритет принадлежал природным и трудовым ресурсам, в

индустриальном - материальным, в постиндустриальном - интеллектуальным и информационным ресурсам.

Природные, материальные и трудовые ресурсы присущи любому производству, поэтому они получили название "базовых"; а возникшие на "рыночной" ступени финансовые ресурсы стали называться "производными".

Наряду с понятием "ресурсы производства" экономическая теория оперирует также понятием "факторы производства". В чем же их отличие?

Мы отмечали, что ресурсы это — те материальные, природные и социальные силы, которые *могут быть* вовлечены в производство. **Факторы производства** — это экономическая категория, обозначающая ресурсы уже *реально* вовлеченные в процесс производства. Следовательно, "ресурсы производства" - понятие более широкое, чем "факторы производства". Иными словами, факторы производства - это *производящие* ресурсы.

В отличие от ресурсов, факторы становятся таковыми только в рамках взаимодействия; поэтому **производство всегда есть взаимодействующее единство его факторов.**

В экономической теории существует несколько классификаций факторов (рис. 4.2.), например, марксистская теория в качестве факторов производства выделяет личный (рабочую силу) и вещественный (средства труда и предметы труда) факторы. Современная экономическая наука определяет **три основных фактора производства:**

1) "земля" - как фактор производства имеет тройное значение:

- в широком смысле она означает *все* используемые в производственном процессе естественные ресурсы;
- в ряде отраслей (аграрной, добывающей, рыбной) "земля" **есть объект хозяйствования**, когда она одновременно выступает и "предметом труда", и "средством труда";
- в пределах всей экономики "земля" может выступить как **объект собственности** (в этом случае ее собственник непосредственного участия в процессе производства может не принимать, - он участвует опосредованно, предоставлением "своей" земли);

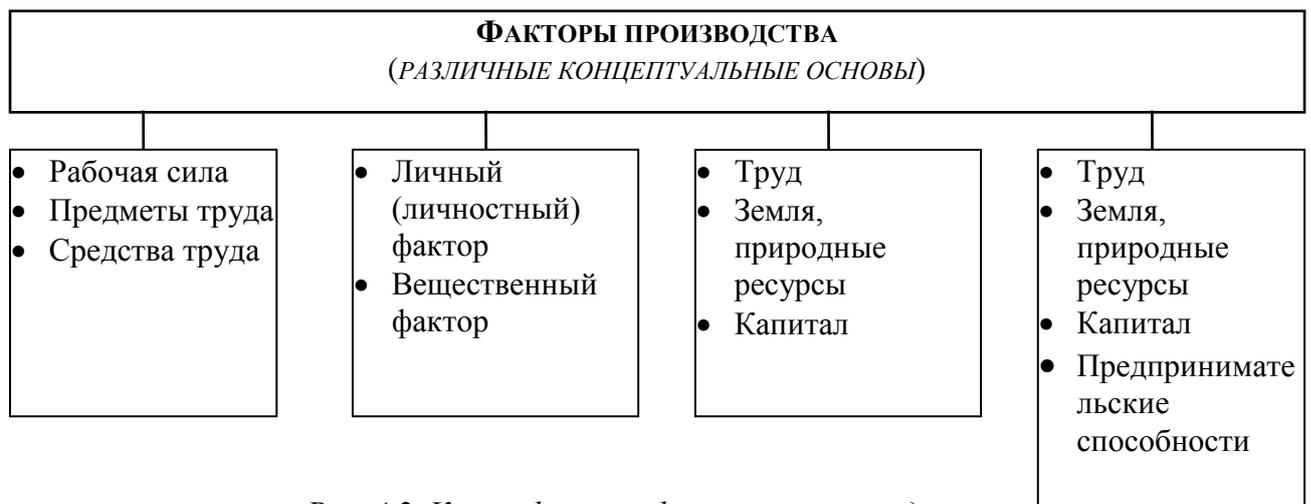


Рис. 4.2. Классификация факторов производства

2) "**капитал**" - так называют материальные и финансовые ресурсы в системе факторов производства: денежные активы, акции, оборудование, здания, транспорт и средства связи, сырье и т.д.;

3) "**труд**" выступает как любая физическая и интеллектуальная деятельность человека, направленная на изготовление благ и оказания услуг. Совокупность способностей личности, обусловленная образованием, профессиональным обучением, навыками здоровьем, представляет собой человеческий капитал. Это та часть общества, которая непосредственно занята в процессе производства (иногда используют и такой термин, как "экономически активное население", который охватывает только трудоспособных, занятых в производстве).

Каждый из названных факторов производства способен принести своему владельцу **доход** (рис. 4.3.):

| Ресурсы | → Факторы | → Доходы |
|---------------------------|-----------|------------|
| природные | → земля | → рента |
| материальные и финансовые | → капитал | → процент |
| трудовые | → труд | → зарплата |

Рис. 4.3. Структура и взаимосвязь ресурсов, факторов производства и доходов их владельцев

Доходность *всех* факторов означает, что все их собственники выступают *независимыми и равноправными* партнерами. Более того, можно даже говорить о своеобразной *экономической справедливости*, ибо доходы каждого участника производства соответствуют вкладу принадлежащего ему фактора в создание совокупного дохода.

Следует отметить, что, рассмотрев производство как взаимодействие трех основных его факторов, мы дали *технологическую* характеристику производства. Но поскольку каждый фактор представлен его собственником, то производство приобретает *общественный* характер, становится *социальным* процессом. Производство превращается в результат *производственных отношений* между собственниками факторов производства. А так как в роли собственников могут выступать и индивиды, и их группы, и социальные институты, то производство представлено взаимоотношением различных экономических субъектов (или разных форм собственности - индивидуальной, коллективной, государственной).

Как мы уже говорили, не всякий собственник фактора производства непременно должен принимать непосредственное участие в производстве. Однако это - привилегия собственников лишь *отчуждаемых* факторов производства - "земли" и "капитала". Способность же к труду передать невозможно. Поэтому тот, кто представляет только фактор "труд", должен всегда принимать непосредственное участие в производстве. Следовательно, его статус как "наемного работника" объективен, что, впрочем, не мешает ему иметь собственность на другие факторы производства (к примеру приобрести акции, недвижимость и т.п.).

В современных условиях в качестве факторов производства, кроме трех основных, также выделяют предпринимательские способности, науку, информацию и другие.

Предпринимательские способности — это особый вид человеческих ресурсов, связанный с инициативной деятельностью по соединению ресурсов земли, капитала и труда в единый процесс производства товара или услуги; принятием основных решений в процессе ведения бизнеса; риском, новаторством, вводом новых продуктов, производственных технологий и новых форм организации производства.

Наука как фактор производства представляет собой сферу человеческой деятельности, функцией которой является выработка и систематизация объективных знаний о действительности. Особенности этого фактора производства заключаются в том, что наука:

- в качестве элемента производительных сил становится участником производства;
- оказывает воздействие на уровень эффективности производства;
- влияет на процесс подготовки высококвалифицированной рабочей силы;
- определяет уровень технологии и организации производства;
- превращается в непосредственную производительную силу.

Информация как фактор производства обеспечивает систематизацию знаний, материализованных в систему механизмов, машин, оборудования, моделей менеджмента и маркетинга.

Все большее значение в современном производстве приобретает **экологический фактор**, который выступает либо в качестве импульса экономического роста, либо как ограничитель его возможностей в связи с отрицательным воздействием на природную среду.

Некоторые экономисты выделяют как особый экономический ресурс **время**. Люди в своей производственно-экономической деятельности располагают ограниченным количеством этого невозпроизводимого ресурса.

Большое влияние на эффективное использование ресурсов оказывает **технология** производства, представляющая собой конкретные способы обработки предметов труда, определенный порядок производственных процессов, а также **организация** производства, обеспечивающая слаженность функционирования всех его ресурсов. Управляемая организации производства, труда и управления называется менеджментом, который в экономической литературе XX в. считают фактором производства.

Особую роль в современной экономике играет и такой фактор, как **инфраструктура** — совокупность отраслей и сфер деятельности, которые создают общие условия для функционирования производства.

Все факторы производства, во-первых, неразрывно связаны и являются взаимозаменяемыми. Во-вторых, каждое благо для своего производства требует определенного набора факторов. В-третьих, любое благо может быть произведено путем использования различных факторов в разнообразных сочетаниях и пропорциях. В-четвертых, хозяйствующий субъект, организующий производство, соединяет все его факторы таким образом, чтобы получить больше продукта при возможно меньших затратах. В-пятых, организация производства обеспечивает согласованное функционирование всех факторов производства, их пропорциональное количественное соотношение, взаимозаменяемость. В-шестых, все экономические ресурсы, или факторы производства, имеются в ограниченном количестве. Это ставит перед обществом проблему их эффективного использования.

Человек в системе общественного производства

Главной целью и фактором производства, его развития и совершенствования является **человек**. Как участник производства он выступает в трех лицах. С одной стороны, человек является производителем, непосредственно участвующим в создании благ и услуг. С другой стороны, он потребитель, использующий все, что получено в процессе производства. Кроме того, человек координирует, согласовывает действия производителей и потребителей, выполняя функцию управленца. Следует подчеркнуть, что человек может жить, действовать и развиваться, лишь будучи включенным в общественную связь с другими людьми, основу которой образует их совместная трудовая деятельность. Роль человека, его сущность предопределяются тем, что он и **фактор** производительных сил, и **субъект** производственных и всех других общественных отношений.

Взаимодействие материально-вещественного и личного факторов производительных сил - пример диалектического единства, включающего в себя и противоречие. Именно человек создает и оживляет средства производства и тем самым превращает их в элементы производительных сил. Уже поэтому рабочая сила — не просто фактор, а *главная* производительная сила общества. В меру ее развития человек создает нужные ему средства производства и определяет способы их использования. Такова общая направленность взаимосвязи личного и вещественного факторов в системе производительных сил общества. Вместе с тем характеристики, которыми должна обладать рабочая сила в каждый данный период, диктуются состоянием применяемых средств производства и освоенных технологий. Через это внутренне противоречивое сочетание раскрывается суть *соответствия* факторов производства, которое имеет общеэкономическое содержание.

Вместе с тем роль человека на разных ступенях развития производства различна. Так, для ремесленного производства характерно выполнение ремесленником всех операций, начиная от первичной обработки исходного сырьевого материала и заканчивая получением конечного продукта. Каждый производитель выступал здесь как *единичный работник*. Но, начиная с простой кооперации, производство уже не могло развиваться на базе единичного работника. Он превратился в *частичного работника*, закрепленного за функцией, что сопровождалось ростом производительности труда. Дальнейшее развитие разделения труда и специализация производства усилили взаимозависимость работников, предопределили возникновение *совокупного работника*. Появление крупного машинного производства продиктовало необходимость совместного труда работников в пределах отрасли, а затем и общества.

Совокупный работник, под которым понимаются все занятые в общественном производстве, преобразуется под воздействием научно-технического прогресса. В свою очередь НТП влияет на структуру совокупного работника: изменяется квалификационный состав трудящихся, возрастает удельный вес экономистов, инженеров и лиц с высшим образованием.

Сегодня изменились и границы совокупного работника. Сюда сейчас включаются не только рабочие, но и служащие, ИТР, деятели науки и информации, работники сферы услуг и духовного производства, занятые управлением общественным производством, которые непосредственно участвуют в создании материальных и духовных благ и услуг. Следует подчеркнуть, что требования, предъявляемые к рабочей силе со стороны средств производства и освоенных технологий, включают в себя уровень расходования рабочей силы и вместе с тем величину и характер затрат на ее воспроизводство. Эта весьма существенная зависимость, всегда реализуясь в определенных социально-экономических условиях, имеет также общеэкономическое содержание, характеризуя *необходимость возмещения затрат рабочей силы*. Тем самым предопределяется объективная граница необходимого продукта.

Неотъемлемый элемент всякого совместного труда - дисциплина. Значимость дисциплины труда неуклонно повышается по мере усиления зависимости между различными звеньями общественного труда, а также роста масштабов приводимых в движение каждым работником ресурсов. Вместе с тем обостряется и проблема добросовестного отношения к труду, ответственности за выполняемую работу.

Все эти понятия (дисциплина, добросовестность, ответственность), казалось бы, из другой области: не экономической, а нравственной. Это не совсем так. Во-первых, по мере своего развития экономика должна становиться все более нравственной, и к ней не только можно, но и нужно применять соответствующие критерии. Это одна из граней, характеризующих социально-экономический прогресс общества. Во-вторых, - и это самое главное, все названные категории имеют свое базисное, экономическое содержание. Сама нравственность как категория надстройки обуславливается в конечном счете базисом, то есть экономическими отношениями. Как бы ни подавлялась несправедливостью потребность в труде, она глубинно существует как первая потребность, главная для развития и реализации

личности. Именно этим объясняются факты, когда человек испытывает гордость за то, что создал своим трудом.

В обществе все исходит от человека. Он не может относиться к труду творчески, если остается лишь исполнителем поступающих извне решений. Он не может быть инициативным в непосредственном процессе производства, если в других сферах общественной жизни его инициатива не только не требуется, но ограничивается, а то и подавляется. Именно поэтому преодоление технократического взгляда на человека непременное условие ускорения как научно-технического, так и социального прогресса в целом.

Человек — воплощение всей совокупности, всего спектра общественных отношений: экономических и политических, национальных и семейных, идеологических и нравственных. Вне этой живой ткани разнообразных общественных отношений человек не может быть понят.

Но в равной мере справедливо и обратное: ни одна из сторон общественных отношений не может быть полностью и до конца изучена без анализа субъектов, их носителей. Так, игнорирование в политико-экономических исследованиях субъектов производственных отношений с их специфическими интересами, потребностями и мотивами в труде вело к сугубо абстрактному, далекому от жизни теоретизированию и схоластике.

С позиций производства как такового человек — не только его *субъект*, но и *его конечная цель*. Общественный продукт, пройдя через распределение и обмен, завершает свой путь в потреблении. Без потребления любое производство бессмысленно. А это значит: удовлетворение потребностей человека, его развитие являются естественным конечным назначением общественного производства.

Ограниченность производственных ресурсов и проблемы выбора

Ресурсы производства всегда ограничены по отношению к разнообразным безграничным потребностям общества. Ограничителем труда как ресурса выступает общая численность трудоспособного населения каждой страны. Количество средств производства ограничивается производственными возможностями экономики в конкретный период времени. Что же касается земли и полезных ископаемых, то сегодня осталось очень мало неосвоенных земель, пригодных для сельскохозяйственного производства. Крупномасштабное использование полезных ископаемых привело к сильному истощению их месторождений во многих регионах планеты.

Следует отметить, что хотя ресурсы ограничены объективно, но это не препятствует экономической теории различать их "абсолютную" и "относительную" ограниченность. **Под абсолютной ограниченностью имеют в виду** (недоорганизацию производства) недостаточность производственных ресурсов для одновременного удовлетворения всех потребностей всех членов общества, но, если для удовлетворения каких-то, выбранных, определенных потребностей этих ресурсов достаточно, то это будет относительная ограниченность ресурсов.

Итак, при попытке *одновременного* удовлетворения *всех* потребностей мы наталкиваемся на *абсолютную* ограниченность ресурсов, — но если мы сузим круг потребностей, то ограниченность ресурсов становится *относительной*, ибо для ограниченного круга потребностей ресурсов относительно достаточно. Таким образом, абсолютная ограниченность ресурсов превращается в относительную благодаря *выбору потребностей*, подлежащих удовлетворению.

Если бы ограниченность ресурсов была абсолютной, то выбор был бы невозможен. Если бы ограниченность ресурсов отсутствовала, то выбор был бы ненужным. *Выбор становится необходимым в условиях относительной ограниченности ресурсов.* Вот почему

экономическая теория изучает использование *относительно* ограниченных ресурсов. Именно они и называются "экономическими ресурсами".

Проблема выбора бесконечна. Между чем идет выбор? Между экономическими (наилучшее соотношение результата и затрат) вариантами использования ресурсов. Ведь каждый ресурс может быть применен для удовлетворения различных потребностей. Разной может быть и технология его использования. Найти наилучший ("оптимальный") вариант применения ресурсов из всех возможных - в этом смысл выбора как экономической проблемы. **Экономическая теория и есть теория выбора оптимального экономического решения.**

Возникает вопрос — что же считать оптимальным выбором? В самом общем виде мы уже знаем ответ: оптимальным будет тот вариант, который обеспечивает максимум результата при минимуме затрат (что бы ни выступало "результатом" и "затратами").

Поскольку в экономике действуют только *три субъекта*: потребители (в рыночной экономике - "покупатели"), производители ("продавцы") и общество ("правительство"), то принято считать, что **для покупателей** оптимальный экономический результат - это рост количества и качества удовлетворенных потребностей, **для продавцов** - прирост прибыли, **для правительства** - степень удовлетворения общественных потребностей (охрана окружающей среды, поддержка нетрудоспособных, пособия безработным и малоимущим, экономический рост и т.д.).

Выбирая то или иное решение, каждый из названных экономических субъектов решает множество вопросов. Покупатель должен как-то ранжировать свои потребности, выделить первоочередные, соизмерить свои предполагаемые расходы с ожидаемыми доходами. Продавец должен решить не менее сложные вопросы: что именно произвести, в каком количестве и с каким качеством, от производства каких товаров и услуг отказаться, какую применить технологию, рассчитать величину ожидаемой прибыли и ее соотношение с затратами. Есть о чем задуматься и правительству.

Экономический аспект проблемы выбора заключается в выяснении: *какой вариант использования ограниченных ресурсов обеспечит максимум доходности?*

Экономической науке удалось разработать модель, представляющую выбор именно как **экономическую проблему**. Эта модель получила известность как "график производственных возможностей".

Для иллюстрации воспользуемся цифровым примером П. Самуэльсона.

Допустим, необходимо произвести два товара – пушки и масло. Эти товары, как правило, используют для иллюстрации альтернативности проблемы гражданского и военного производства. Например, абсолютно все ресурсы общества направлены на производство масла. Будем считать объем его в 5 млн. кг – это максимум, который возможно произвести при реальном уровне ресурсно-технологического обеспечения. Альтернатива "масляному раю" – пушечное производство на том же ресурсно-технологическом максимуме, которое может составить, например, 15 тыс. шт.

Однако, если общество снизит объем производства масла, то сможет иметь и пушки. Причем объемы производства масла и пушек не только альтернативны, но и взаимодополняемы при учете ограниченности ресурсов как единого целого. Значения альтернативных возможностей приведены в табл. 4.1.

Таблица 4.1.

Альтернативные возможности производства масла и пушек

| Возможности | Пушки, тыс. шт. | Масло, млн. кг |
|-------------|--------------------|-------------------|
| А | 15 | 0 |
| Б | 14 | 1 |
| В | 12 | 2 |
| Г | 9 | 3 |
| Д | 5 | 4 |
| Е | 0 | 5 |

Иллюстрация этой констатации представлена на графике производственных возможностей (рис. 4.4.), где по горизонтали отмечено количество масла, а по вертикали – количество пушек. Зафиксировав цифры таблицы на графике и соединив их, получаем кривую производственных возможностей, или трансформации.

Экономический смысл трансформации состоит в том, что экономика полной занятости всегда альтернативна, т.е. она должна выбирать между гражданским и военным производством путем перераспределения ресурсов.

Кривая трансформации показывает значения альтернатив для общества. При абсолютном использовании ресурсов, т.е. в экономике полной занятости, все точки возможных комбинаций производства пушек и масла находятся на кривой трансформации. В варианте же неполной загрузки производственных мощностей или безработицы различные комбинации производства масла и пушек находятся не на кривой, а например, в точке У. Эта точка показывает, что при использовании дополнительных ресурсов можно увеличить и гражданское, и военное производство.

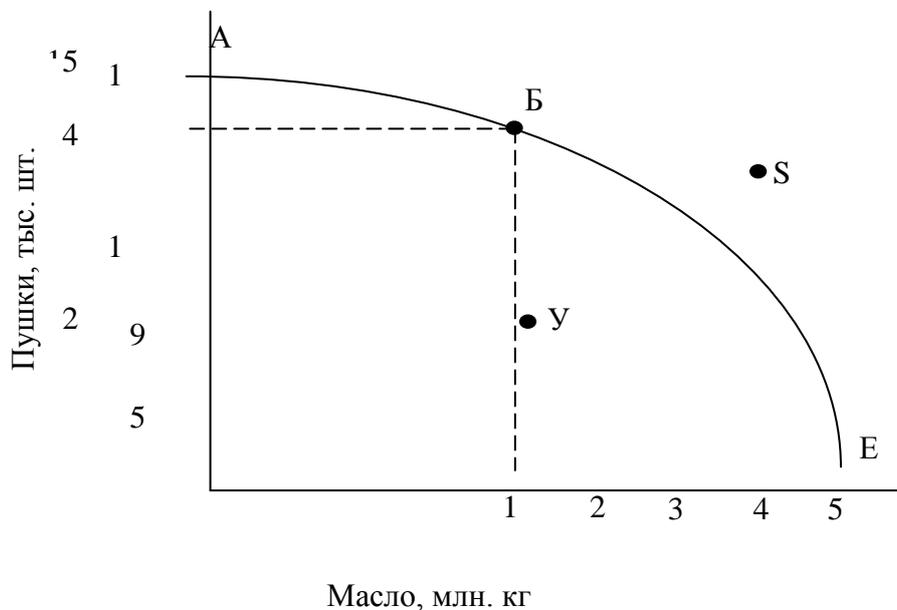


Рис. 4.4. Кривая производственных возможностей

Общество, находящееся на рассматриваемом (иллюстрируемом кривой) максимальном уровне производственных возможностей, ввиду отсутствия необходимых ресурсов, не в состоянии одновременно увеличить военное и гражданское производство и переместиться в точку S.

Но возможен ли вообще переход с более низкого на более высокий уровень кривой производственных возможностей? Да, этот переход может осуществляться в результате технических открытий, разработки новых месторождений полезных ископаемых, научных прорывов в самых различных областях человеческой деятельности.

Общество всегда должно выбирать между накоплением (капиталовложением) и потреблением. Если в какое-то время отказаться от расширения текущего потребления различных благ и услуг (имеется в виду личное, а не производственное потребление) и увеличить размеры накопления (строительство новых заводов и фабрик), то можно через несколько лет перейти на более высокую кривую трансформации.

С помощью кривой производственных возможностей (рис. 4.4.) можно (с учетом наглядности) сформулировать еще раз тезис об альтернативности производства различных видов товарных групп в экономике полной занятости. Форма же графика показывает своеобразную "цену" одной товарной группы, выраженную в альтернативном количестве благ другой товарной группы.

Другими словами, цену каждой дополнительной единицы масла мы выражаем в количестве пушек, от производства которых надо отказаться. Например, чтобы произвести масло в количестве 1 млн. кг, надо отказаться от производства 1 тыс. пушек (сократить их производство с 15 до 14 тыс.). Для наращивания производства масла с 1 до 2 млн. кг, нужно отказаться уже от 2 тыс. пушек (14 тыс. – 12 тыс.). Наконец, последнее приращение в производстве масла (с 4 до 5 млн. кг) потребует отказа от 5 тыс. пушек (5 тыс. – 0). Таким образом, за каждый дополнительный миллион килограммов масла общество должно платить все большую "цену" в виде непроеданных пушек. Та же закономерность действует и в случае перехода от производства масла ко все большему количеству пушек (переключение с гражданского на военное производство). Но в этом случае выражение закона возрастающих затрат принимает следующую форму: отказ от каждого миллиона килограммов масла будет выражаться во все меньшем приросте производства пушек. Так, вначале, отказ от 1 млн. кг масла (с 5 до 4 млн.) выразился в большом "скачке" в производстве пушек (с 0 до 5 тыс. шт.). Следовательно, такой прирост в развертывании военного производства обошелся обществу сравнительно дешево. Однако последующее сокращение производства масла (с 4 до 3 млн.; с 3 до 2 млн. и т.д.) будет выражаться во все меньшем приросте военной продукции (с 5 до 9 – 4 тыс.; с 9 до 12 – 3 тыс. и т.д.). А это означает, что за переход от гражданского к военному производству общество платит все более высокую цену.

Сущность экономического закона возрастающих затрат состоит в том, что при увеличении объема одноименной товарной группы неизбежно возрастание затрат на единицу товара, выраженных в другой товарной группе.

Таким образом, экономика, полностью использующая доступные ресурсы, может увеличить производство любого блага, только отказываясь от другого. Функционирование экономики на границе производственных возможностей свидетельствует о ее эффективности.

Проблема выбора в экономике — это постановка и решение следующих вопросов; «Что производить?», «Как производить?», «Для кого производить?». Первый вопрос призван решить, какие из возможных товаров и услуг должны производиться в определенный период времени. Отдельный человек может обеспечить себя необходимыми товарами различными путями: произвести их самостоятельно, обменять на другие товары, получить в качестве подарка. Общество в целом не может немедленно получить все: оно должно определиться, что хотело бы иметь сейчас, с получением чего можно подождать, а от чего вообще отказаться.

Второй вопрос показывает, при какой комбинации производственных ресурсов, с использованием какой технологии должны быть произведены выбранные из возможных варианты товаров и услуги.

И, наконец, третий вопрос сводится к тому, кто будет получать произведенные товары и услуги, оплачивать их, извлекая при этом пользу.

Поскольку потребности безграничны, а ресурсы ограничены, общество не в состоянии удовлетворить все потребности. Приходится решать, какие товары и услуги необходимо производить, а от каких в определенных условиях следует отказаться. Эта проблема существовала всегда и вряд ли отпадет в обозримом будущем.

Продукт как результат производства: индивидуальный и общественный продукт

Результатом производства, а значит взаимодействия его факторов, *выступает продукт* – это полезная вещь, предмет или услуга, которая способна удовлетворить определенную потребность.

В западной литературе вместо термина «продукт» часто используется термин «благо». *Благами называются средства, пригодные для удовлетворения потребностей*. Блага определяются и как желаемые вещи, удовлетворяющие человеческие потребности, и как средства, которые мы имеем для удовлетворения наших потребностей. Однако, свойство какого-либо предмета, которое позволяет удовлетворять определенную потребность, еще не делает его благом. Способность предмета удовлетворять потребность должна быть осознана человеком.

Различают **неэкономические (свободные) и экономические блага**. Первые не являются предметом производственной деятельности людей, не обмениваются на другие блага. Они, как правило, имеются в количествах, превышающих потребность в них. К ним, например, относятся воздух, в некоторых случаях — вода, хотя без них человек и не может существовать. Блага, количество которых ограничено по сравнению с потребностью в них, называются экономическими (этот термин принадлежит субъективистской школе; представитель — известный итальянский экономист А. Пезенти). К ним относятся те блага, которые являются объектом или результатом экономической деятельности. С экономическим благом связана проблема редкости благ, обуславливающая соответствующее поведение человека в условиях ограниченности ресурсов.

Многообразные блага, полезные вещи, услуги классифицируются по следующим основным группам:

- *по функциональному назначению* (потребительские или производственные);
- *по характеру удовлетворения потребностей* (жизненной необходимости, взаимозаменяемые, взаимодополняемые);
- *по фактору времени использования* (разового использования, недолговременные, долговременные);
- *по степени восполняемости* (воспроизводимые, редкие, невозпроизводимые).
- Кроме того, блага *подразделяются на материальные и нематериальные*.

Материальные блага включают:

- естественные дары природы, землю, воду, воздух и климат;
- продукты сельского хозяйства, добывающей промышленности;
- здания, машины, инструменты;
- долговые обязательства;
- паи государственных и частных компаний.

Нематериальные блага делятся на две группы:

1) *внутренние блага* — заключены в самом человеке и представляют качества и способности, побуждающие людей к действию и наслаждениям; например, деловые

способности, профессиональное мастерство или способность получать удовлетворение от чтения и музыки;

2) **внешние блага** — находят выражение в деловых связях, протекции, репутации.

– Выделяют **прямые и косвенные блага**. К первым относятся блага, призванные непосредственно удовлетворять потребности людей, т.е. предметы потребления. Ко вторым — блага, используемые для производства других благ, т.е. средства производства.

Продуктом, благом считается и **услуга** — целесообразная деятельность человека, результат которой имеет полезный эффект, удовлетворяющий какие-либо потребности человека. *От вещественных благ услуга отличается тем, что в ней совмещаются процессы производства и потребления.* В большинстве случаев невозможны взаимозаменяемость, накопление, хранение, транспортировка услуг.

Выделяют **личные** (удовлетворяющие потребности каждого человека в получении образования, лечения, культурно-бытового обслуживания) и **специфические услуги**, удовлетворяющие коллективные или особые **потребности** (управление, оборона, наука, охрана общественного порядка).

В зависимости от характера производственного процесса говорят об услугах общественно-организованного обслуживания и услугах частных лиц.

По сферам приложения труда выделяют *услуги, затрачиваемые в материальном производстве, и услуги, затрачиваемые в нематериальном производстве.*

Статистика опирается на следующую структуру услуг:

- бытовые услуги (ремонт и индивидуальный пошив обуви, одежды);
- ремонт и техническое обслуживание транспорта;
- химчистка и крашение;
- услуги прачечных, бань и парикмахерских, услуги проката и т.д.;
- услуги связи;
- услуги культуры, услуги по содержанию детей в дошкольных учреждениях, туристско-экскурсионные услуги;
- услуги здравоохранения и образования;
- услуги правового характера и сберегательного банка;
- услуги учреждений физической культуры и спорта. Роль услуг постоянно возрастает. В США в сфере услуг занято около 73% рабочей силы, в ФРГ — 41%, в Италии — 35%. Сегодня сфера услуг — наиболее динамичная область человеческой деятельности. Развитие сферы услуг способствует повышению уровня и качества жизни.

Результатом производства отдельного предприятия выступает **индивидуальный, единичный продукт**: хлеб, ткани, станки, автомобили и т.д. Наиболее общим показателем производства на микроэкономическом уровне является валовая продукция предприятия, фирмы. Это совокупность всех материальных благ и услуг, созданных работниками предприятия за определенный период времени. Валовая продукция состоит из двух частей: материальные затраты и чистый продукт. Последний представляет собой вновь созданную стоимость. Чистый продукт делится на необходимый продукт и прибавочный продукт.

Результатом всего общественного производства выступает **общественный продукт**, представляющий собой сумму всех потребительных стоимостей, созданных в обществе за определенный период времени. По своей натурально-вещественной форме общественный продукт делится на средства производства (капитальные товары) и предметы потребления (потребительские товары).

Каждый продукт характеризуется двумя свойствами: способностью удовлетворять ту или иную потребность и способностью воплощать в себе затраты труда. Поэтому различают вещественную и общественную стороны блага (рис. 4.5.).

Натурально-вещественная сторона продукта — это совокупность механических, химических, физических и других полезных свойств, благодаря которым продукт способен

удовлетворять потребности, т.е. делают его потребительной стоимостью. Существует огромное многообразие потребительных стоимостей, что объясняется огромным числом потребностей людей. В настоящее время известно около 25 миллионов видов продукции, и их число продолжает быстро расти. Потребительной стоимостью или благом являются и услуги.

Общественная сторона продукта состоит в том, что любой продукт воплощает в себе определенное количество затраченного на его производство труда. ***В трудовом процессе используется живой труд конкретного работника. В тех средствах производства, которые он при этом применяет, а также в технологии, информации воплощен прошлый труд.*** Поэтому говорят, что на производство любого продукта расходуется живой и ранее овеществленный или прошлый труд.

В условиях товарного производства общественный продукт имеет стоимостную форму. Это его общественная сторона. С точки зрения стоимости общественный продукт включает в себя:

- стоимость потребленных средств производства;
- необходимый продукт, направленный на воспроизводство рабочей силы;
- прибавочный продукт, выступающий как излишек над необходимым продуктом.

Эффективность производства: понятия, показатели, пути и факторы повышения

На всех этапах исторического развития общество всегда интересовало вопрос: ценой каких затрат достигается конечный производственный результат. Ответ на данный вопрос мы находили в понятиях эффективности производства, эффективности общественного производства.

В современных условиях все большее значение приобретает эффективность внешнеэкономических связей и мирового хозяйства, что превращает эффективность в интернациональную категорию. Следовательно, принимая во внимание структуру международных отношений, следует различать национальную и интернациональную эффективность.

Выделяют также экономическую и социальную эффективность производства. ***Экономическая эффективность*** — это достижение наибольших результатов при наименьших затратах на единицу продукции. Она занимает важное место в экономике хозяйственных систем, является критерием целесообразности создания новых отраслей и предприятий, реконструкции действующих компаний, разработки и применения новой техники, мероприятий по совершенствованию организации производства, труда и управления. В самом общем виде ***под эффективностью производства*** понимается соотношение результатов и затрат, которые были сделаны для достижения этих результатов. Если это соотношение определено на уровне макроэкономики, то оно будет характеризовать эффективность общественного производства, если же определение осуществляется на уровне микроэкономики, то мы говорим об эффективности производства. При этом следует различать ***общие и частные показатели***. В свою очередь частные показатели классифицируют на прямые и обратные.



Рис. 4.5. Структура общественного продукта

Для характеристики эффективности производства используется ряд частных показателей, с помощью которых измеряется результативность применения отдельных видов ресурсов, среди которых следует выделить следующие:

1. Производительность труда = результат / затраты живого труда (это прямой показатель)

Обратная величина есть трудоёмкость продукции:

Трудоёмкость = затраты времени / результат

2. Материалоотдача = результат / затраты материалов

Обратная этой величина есть материалоёмкость:

Материалоёмкость = затраты материалов / результат

3. Фондоотдача = результат / использованные фонды (капитал)

Обратная величина - Фондоёмкость = стоимость использованных основных фондов / результат.

Как на микроуровне, так и на макроуровне особое значение имеют показатели фондоотдачи (фондоёмкости), так как важно не только иметь производственный потенциал, но и эффективно его использовать. В последние годы в связи с инфляцией важнейшее значение приобрела проблема материалоёмкости и энергоёмкости.

Общим совокупным показателем эффективности производства выступает **норма прибыли и уровень рентабельности**. Прибыль в рыночных условиях выступает основной целью предпринимательства и критерием эффективности производства. Среди многих показателей рентабельности следует выделить: 1) *рентабельность продукции*, которая определяется отношением чистой прибыли к себестоимости продукции и 2) *рентабельность производства*, которая определяется отношением чистой прибыли к стоимости основных производственных фондов или к стоимости капитала предприятия.

Производительность труда, качество продукции, ее материалоёмкость и фондоёмкость выступают основными слагаемыми эффективности производства. В условиях жесткой конкуренции в оценке эффективности производства возрастает значение конкурентоспособности, которая определяется рядом показателей, среди которых особое место занимают цена и качество продукции. В этой связи и на микроуровне, и на макроуровне важным показателем эффективности производства выступает улучшение **качества продукции**. Но на отдельных этапах и в определенных конкретных ситуациях динамика тех или иных слагаемых эффективности и общая ее направленность могут быть различными. Так, повышение качества продукции часто бывает связано с применением более дорогостоящих материалов, увеличением трудовых затрат на единицу продукции.

Снижение затрат живого труда и текущих материальных затрат во многих случаях достигается большими вложениями в основные фонды и может сопровождаться падением фондоотдачи и т.д. Поэтому ограничиваться использованием отдельных показателей эффективности производства нельзя. Нужен общий, интегральный показатель. Он может быть выражен, например, рентабельностью продукции, которую можно определить следующей формулой:

$$\text{ЭП} = \text{ЧП} / (\text{Т} + \text{М} + \text{УФ}),$$

где ЭП — эффективность производства;

ЧП — чистый продукт с учётом его состава и качества;

Т — затраты живого труда;

М — текущие затраты овеществленного труда;

Ф — единовременные вложения в производственные фонды;

У — коэффициент приведения к единой размерности, позволяющий суммировать затраты и вложения.

В условиях рыночного хозяйства это соотношение принимает, прежде всего, денежное выражение. Переход к рыночным отношениям и экономическим методам управления

усиливает воздействие на повышение экономической эффективности таких рычагов и стимулов, как экономические нормативы, соотношение спроса, предложения и цены, кредит, система налогообложения.

Социальная эффективность — это соответствие результатов хозяйственной деятельности социальным целям общества. Она выражает степень удовлетворения всей совокупности потребностей. При характеристике социально-экономической эффективности на уровне общества следует обратить внимание на широко используемое в западной экономической литературе понятие «*Парето-эффективность*». Итальянский экономист и социолог В. Парето определил эффективность как состояние, при котором невозможно увеличить степень удовлетворения потребностей хотя бы одного человека, не ухудшая при этом положение другого члена общества. Оптимум Парето-эффективности достигается тогда, когда изменения в производстве не вызывают ухудшения положения хотя бы одного человека, но улучшают положение всех членов общества.

Социальная эффективность связана с уровнем жизни населения, содержанием и условиями труда, состоянием среды обитания человека, масштабами свободного времени. Она предполагает усиление социальной ориентации экономического роста. Недопустимо увеличение масштабов производства за счет ухудшения условий труда, нанесения ущерба окружающей среде, снижения других показателей жизнедеятельности человека.

Экономическая и социальная эффективность неразрывно связаны. Рост экономической эффективности служит основой достижения высоких социальных результатов. В свою очередь без социальных достижений невозможно решение экономических задач. Степень разрешенности социальных проблем (отношение к труду, моральный климат и т.п.) нередко оказывает определяющее воздействие на динамику экономической эффективности производства.

Эффективность производства также находит свое отражение в достижении соответствия его результатов общественным потребностям. Речь идет о главной макроэкономической пропорции — равенстве совокупного спроса и совокупного предложения.

В условиях перехода к рыночной экономике возрастает связь экономических показателей эффективности с социальными. Чем выше экономические результаты, тем выше должны быть социальные, и наоборот. Социальные результаты выражаются следующими показателями:

- повышение уровня жизни — рост оплаты труда, реальных доходов, обеспечение жильем, уровень медицинского обслуживания, общеобразовательный и профессиональный уровень работников;
- масштабами свободного времени и рациональности его использования;
- условиями труда — сокращение травматизма, текучесть кадров, занятость населения;
- состоянием экологии и влиянием производства на экологическую обстановку в стране (регионе).

Существуют следующие **пути повышения эффективности общественного производства:**

- освоение достижений новейшего этапа научно-технической революции и совершенствование на этой основе средств производства, повышение их отдачи;
- реализация форм и методов научной организации труда на предприятиях (повышение квалификации работников, совершенствование разделения и кооперации труда, рационализация трудовых процессов, нормирование труда);
- внедрение рациональной системы специализации и кооперирования производства;
- развитие инициативы и самостоятельности трудовых коллективов;
- осуществление структурной и организационной перестройки национальной экономики;

- совершенствование хозяйственного механизма, системы и методов управления;
- совершенствование стимулирования труда, усиление мотивации труда, укрепление трудовой и технологической дисциплины;
- использование преимуществ международного разделения труда.

Различают следующие **факторы, повышения эффективности производства:**

- научно-технические (ускорение НТП, автоматизация, роботизация, применение ресурсосберегающих технологий);
- организационно-экономические (специализация и кооперация производства, рациональное размещение производительных сил, экономические методы управления хозяйственной деятельностью);
- социально-психологические (гуманизация производства, образовательный и профессиональный уровень кадров, формирование определенного стиля экономического мышления);
- внешнеэкономические (международное разделение труда, взаимопомощь и сотрудничество стран).

Контрольные вопросы

1. Что такое производство?
2. Что относится к факторам производства?
3. Что является главной производительной силой общества?
4. В чем заключается проблема выбора ресурса?
5. Что является результатом производства?
6. Какие существуют показатели эффективности производства?

Тема 4. ВОСПРОИЗВОДСТВО И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ

Лекция 5. Воспроизводство и экономический рост.

Сущность и основные типы воспроизводства

Для того, чтобы человеческое общество могло существовать процесс производства благ и услуг должен быть непрерывным. ***Процесс производства, рассматриваемый как непрерывный, возобновляемый, повторяющийся процесс, есть воспроизводство.***

Воспроизводство бывает: *индивидуальное* – когда рассматривается в рамках домашнего хозяйства или предпринимательской фирмы; *общественное* – взятое в масштабе всей национальной экономики.

В любом обществе процесс воспроизводства включает в себя следующие основные элементы:

– воспроизводство средств производства, что означает замену и ремонт изношенных в процессе производства средств труда, строительство новых зданий, сооружений, восстановление запасов сырья, материалов, топлива и т.д.;

– воспроизводство рабочей силы. Чтобы участвовать в процессе производства, работник должен постоянно восстанавливать свою физическую и умственную способность к труду, повышать квалификацию. Воспроизводство рабочей силы в широком смысле означает и подготовку нового поколения работников, которые обладают профессиональными качествами;

– воспроизводство экономических и производственных отношений, т.е. отношений между людьми, возникающих в процессах производства, распределения, обмена и потребления;

– воспроизводство природных ресурсов и среды обитания человека. Речь идет о постоянном восстановлении плодородия почвы, лесных массивов, поддержании чистоты воздушного бассейна;

– воспроизводство результатов производства, т.е. общественного продукта.

Таким образом, воспроизводство содержит некоторые черты, отличающие его от производства. Оно включает условия возобновления производства; вслед за самим производством предполагает распределение, обмен и потребление общественного продукта.

В зависимости от достигаемого объема общественного продукта различают следующие типы воспроизводства:

• ***простое воспроизводство***, когда размеры валового национального продукта (национального дохода), качество создаваемого продукта остаются неизменными в любом последующем цикле (повторение производства в тех же размерах);

• ***расширенное воспроизводство***, когда размеры валового национального продукта (национального дохода), а также качество продукта возрастают.

В процессе воспроизводства претерпевают изменения и факторы производства. *Источником расширенного воспроизводства является прибавочный продукт.* Для современной экономики характерно именно расширенное воспроизводство. Оно предполагает, что новые инвестиции в производство не только возмещают использованное сырье и материалы, изношенное оборудование, но и увеличивают производительность благодаря вводу дополнительных или более эффективных средств производства. Тем самым обеспечивается накопление капитала, т.е. его укрупнение за счет дополнительных капиталовложений в производство. Таким образом, *обязательным условием расширенного*

воспроизводства является деление прибавочного продукта на фонд потребления и фонд накопления. Такое деление имеет место как в рамках фирмы, так в рамках общества.

Хотя для современной экономики характерно расширенное воспроизводство, в отдельные периоды времени наблюдается суженное воспроизводство. Последнее представляет собой сокращение объема производства. Иногда в обществе имеет место *убывающее воспроизводство*: снижение объемов производства в результате стихийных бедствий, войн и разрушений, когда снижение производства происходит из-за нарастающих сбоев в функционировании экономической системы, хозяйственного механизма и т.д.

Материальной основой возобновления и развития производства является общественный продукт, который в условиях рыночной экономики носит товарный характер.

Воспроизводственная структура и условия реализации общественного продукта

Общественный продукт — это результат работы всего производства страны за определенный период времени. В процессе воспроизводства общественный продукт проходит 4 **основные стадии**: *производство, распределение, обмен и потребление*.

Производство — исходное начало воспроизводственного процесса, сфера и процесс создания продукта. Именно поэтому оно играет определяющую роль в жизни общества. Без производства невозможно существование остальных фаз.

Распределение — стадия воспроизводства, на которой происходит распределение созданного продукта между субъектами общества в определенных пропорциях.

Обмен — стадия, опосредствующая распределение и потребление и означающая простой либо товарный обмен деятельностью или продуктами.

Потребление — стадия воспроизводства, означающая использование продукта для удовлетворения определенных потребностей индивида или общества в целом. В рыночной экономике стадия потребления имеет особое значение, так как она определяет спрос, а значит и будущее производство.

Общественный продукт в натурально-вещественной форме состоит из средств производства и предметов потребления, а в стоимостной - стоимость материальных затрат на производство и вновь созданная стоимость или национальный доход.

В процессе воспроизводства каждая часть общественного продукта выполняет определенную функциональную роль (рис. 5.1.). Чтобы обеспечить повторение производства, необходимо возместить израсходованные средства производства. Эта часть общественного продукта выступает как **фонд возмещения**. По натуральному (вещественному) составу фонд возмещения представлен средствами производства (машины, оборудование, сырье, топливо и т.д.).



Рис. 5.1. Распределения совокупного общественного продукта (по стоимости)

Вторая часть общественного продукта - это **фонд потребления**. Он обеспечивает удовлетворение личных и общественных материальных и духовных потребностей. При простом воспроизводстве он равен всему национальному доходу (чистому продукту) и состоит только из предметов потребления.

При расширенном воспроизводстве из части национального дохода образуется **фонд накопления**, который используется для расширения производства, строительства объектов социального и культурно-бытового назначения, образования общественных резервов и страховых запасов. По своему материально-вещественному содержанию этот фонд состоит из средств производства (сверх тех, которые входят в фонд возмещения), а также предметов потребления, необходимых для дополнительно вовлекаемых в производство работников. Фонд накопления является необходимым материальным условием наращивания экономического потенциала страны на новой технической основе, прогрессивных структурных сдвигов в общественном производстве и повышения его эффективности.

Для непрерывности производства, т. е. для обеспечения производственного процесса общество должно обеспечить реализацию созданного в национальной экономике продукта. Проблема реализации состоит в обеспечении возмещения каждой части общественного

продукта и по стоимости, и в натуральной форме. Проще говоря, необходимо найти покупателя для каждого товара.

В зависимости от экономического использования различных частей совокупного общественного продукта все *общественное производство делится на два подразделения*:

- 1) производство средств производства (I подразделение);
- 2) производство предметов потребления (II подразделение).

Реализация общественного продукта предполагает соблюдение определенных пропорций между подразделениями и внутри этих подразделений. Без этого невозможно нормальное осуществление процесса воспроизводства. Так, при простом воспроизводстве:

- средства производства (продукция I подразделения) должны равняться фонду возмещения в обоих подразделениях ($ICP+H\P+ПП=ICP+ICP$);
- предметы потребления (продукция II подразделения) должны равняться чистому продукту, созданному в обоих подразделениях ($ICP+H\P+ПП=IH\P+ПП+IH\P+ПП$);
- чистый продукт, т.е. сумма необходимого и прибавочного продукта I подразделения, должен равняться фонду возмещения II подразделения ($I\P+ПП=ICP$).

При расширенном воспроизводстве условия реализации будут следующими:

- продукт I подразделения должен быть больше суммы фондов возмещения в обоих подразделениях ($ICP+H\P+ПП>ICP+ICP$) на величину накапливаемых в них средств производства;
- продукт II подразделения должен быть меньше чистого продукта, созданного в обоих подразделениях ($ICP+H\P+ПП<IH\P+ПП+IH\P+ПП$) на величину накапливаемых в них средств производства;
- чистый продукт I подразделения должен быть больше фонда возмещения II подразделения ($I\P+ПП>ICP$) на величину дополнительных средств производства, которые необходимы для целей накопления в обоих подразделениях.

В результате расширенного общественного воспроизводства увеличивается объем произведенного продукта, что находит выражение в экономическом росте.

Экономический рост: понятие, цели и его измерение

Под экономическим ростом понимают процесс, характеризующийся увеличением массы создаваемых благ и услуг в соответствии с объемом и структурой складывающихся общественных потребностей.

Глубинные причины поступательного развития экономики кроются в сложных и противоречивых связях между общественным производством и конечным его предназначением - удовлетворять потребности человека, служить потреблению. Сами экономические потребности человека порождаются производством. Создавая новый продукт и возбуждая потребность в нем, производство формирует условия удовлетворения этих потребностей.

В свою очередь, удовлетворенная потребность и появление новых диктует необходимость повторения производства, наращивания и совершенствования его для насыщения новых потребностей. Растущие потребности общества вызывают к жизни "средства производства", которые способны удовлетворять эти потребности.

Следовательно, *сущность реального экономического роста состоит в разрешении и воспроизведении на новом уровне основного противоречия экономики: между ограниченностью производственных ресурсов и безграничностью общественных потребностей.* Разрешаться это противоречие может двумя основными способами: *во-первых*, за счет увеличения производственных возможностей, *во-вторых*, за счет наиболее эффективного использования имеющихся производственных возможностей и развития общественных потребностей. Однако на этом процесс не завершается: на каждом новом этапе развития при расширении производственных возможностей опять не все общественные

потребности удовлетворяются. Общественные потребности всегда первичны по отношению к производственным ресурсам, хотя возникают они только тогда, когда производство продуктов, удовлетворяющих эти потребности, уже освоено либо производителями данной страны, либо поставщиками импортируемой продукции. Это объясняется тем, что возникающая потребность постепенно превращается в массовую, что предполагает непрерывное развитие производства.

Развитие производственных возможностей обуславливается не только количественным ростом общественных потребностей, но и изменением их структуры, повышением в структуре потребительских предпочтений доли одних потребностей и уменьшением доли других.

Потребности общества растут прежде всего потому, что численность населения Земли от одной эпохи к другой увеличивается чуть ли не в "геометрической прогрессии". Так, если в V - XV вв. (аграрная эпоха) среднегодовые темпы прироста населения составляли 0,1%, то в развитой аграрной эпохе (XV - XVII вв.) среднегодовые темпы прироста населения уже составляли 0,2%, соответственно "торговый капитализм" (XVIII в.) и "промышленный капитализм" (XIX в.) характеризуются показателями в 0,4% и 0,9%.

В наше время, благодаря успехам медицины и здравоохранения, победившим многие тяжкие болезни, во многих странах растет средняя продолжительность жизни и сохраняется высокий уровень рождаемости. Вследствие этого численность населения Земли увеличивается с каждым годом: только за последние 40 лет она увеличилась в два раза, за последнее десятилетие ежегодный прирост составил около 75 млн. человек. Это равно численности жителей Германии, что равнозначно ежегодному появлению на карте мира нового крупного государства.

Одновременно растут и становятся более *разнообразными потребности людей*. Для современного человека уже недостаточно только есть, пить, одеваться, иметь жилище, хотя и сами требования к таким благам возрастают. Сегодня человек нуждается в современных средствах передвижения, общения, услугах по поддержанию и укреплению здоровья, образованию и профессиональной подготовке, в полноценном и содержательном отдыхе и т.д.

Коль численность людей растет, а потребности их возрастают, экономика должна обеспечивать непрерывный прирост благ, необходимых для удовлетворения этих потребностей. Отсюда следует, ***что стремление основных субъектов экономики к экономическому росту существует всегда независимо от того, какой уровень развития достигнут в обществе.*** Однако реальные условия производства далеко не всегда позволяют реализоваться потенциалу роста. В этих условиях наступает депрессия, или экономический спад, который может быть обусловлен как внутренними экономическими факторами, так и внешними по отношению к национальной экономике (например, войнами, изменениями внутренней или международной политики и т.д.). Поэтому история свидетельствует, что жизнеспособность экономической системы определяется тем, в какой степени она может решить задачу экономического роста.

| |
|--|
| Экономический рост, означающий реальное приращение объемов созданных благ и услуг, свидетельствует о поступательном движении экономики, о ее прогрессе и развитии. |
|--|

Как же измерить экономический рост?

Экономический рост в масштабе всего общественного производства представлен увеличением годового объема производства товаров и услуг. Поэтому показателем, с помощью которого измеряется экономический рост, обычно выступает **валовой национальный продукт (ВНП)** или **валовой внутренний продукт (ВВП)**. Увеличение

ВВП или ВВП за счет более высоких цен текущего периода, т.е. изменение номинального (в ценовом выражении) ВВП, не может рассматриваться как экономический рост.

Экономический рост принято измерять как в абсолютных величинах, так и в относительных (в процентах к величине предшествующего периода). Например, если в данном году реальный ВВП составил 210 млн. руб., а в предыдущем — 200, то в абсолютном выражении он вырос на 10 млн. руб. (или на 5 %).

Реальный ВВП может увеличиваться, но может и уменьшаться (отрицательный экономический рост). Нулевое значение сравниваемых величин ВВП означает отсутствие экономического роста.

Для измерения экономического роста, особенно при сопоставлении на международном уровне, широко используется и такой показатель, как величина *ВВП на душу населения (и темпы его роста)*. Эти показатели обычно используются для характеристики уровня жизни и динамики благосостояния населения той или иной страны. При этом следует иметь в виду некоторую условность этих показателей в качестве индикаторов уровня жизни, их усредненность. Ведь между производством конечных благ и их потреблением, а именно последнее характеризует уровень жизни, лежит их распределение. Какую долю ВВП будут потреблять неимущие и бедные слои населения, зависит от системы распределительных отношений, существующих в данном обществе, а еще конкретнее — от уровня дифференциации доходов в нем. Не исключено, что в результате распределения ВВП бедные станут беднее, а богатые — богаче.

При одинаковом объеме реального национального продукта его величина, приходящаяся на душу населения, будет зависеть от численности населения данной страны. Так, ВВП Индии почти на 70 % превосходит ВВП Швейцарии, однако по доле его, приходящейся на душу населения, Индия отстает от Швейцарии более чем в 60 раз! Повышение среднего уровня жизни вызовет лишь такое увеличение объема производства (ВВП), которое превышает рост населения.

Экономический рост измеряется также *годовыми темпами роста*. Для того чтобы определить годовой темп роста ВВП, из величины реального ВВП данного года необходимо вычесть величину реального ВВП предыдущего года (т.е. сравниваемого) и соотнести разность с величиной реального ВВП за прошлый год, выразив результат в процентах. Выстраивая показатели, характеризующие темпы роста ВВП за ряд лет, можно выявить тенденцию, т.е. направление экономического развития. В сочетании с другими экономическими показателями такая информация служит основой экономического анализа, необходимого для выработки и принятия решений на государственном уровне, а также для проверки и контроля эффективности экономической политики правительства.

Результат различных темпов будет зависеть от "веса" каждого процента прироста, т.е. от объема исходного и сравниваемого уровней (например, при объеме реального ВВП в 4 трлн. рублей разница между темпами роста в 1% выразится суммой в 40 млрд. руб.). В течение ряда лет даже небольшие различия в темпах роста могут приобрести решающее значение. Согласно подсчетам экономистов, если две страны имеют на старте одинаковый объем ВВП, но разные темпы роста (допустим, страна А—4 % в год, а страна В — 2%), то последствия окажутся существенными (первая страна удвоит свой ВВП всего за 17,5 лет, в то время как другой для этого потребуется 35 лет).

Для чего нужен экономический рост? Каковы его цели?

Основными конечными целями экономического роста являются повышение материального благосостояния населения и поддержание национальной безопасности. Повышение материального благосостояния как главная цель экономического роста конкретизируется в следующих основных составляющих:

1. **Увеличение среднедушевых доходов населения.** Достижение этой цели получает свое отражение в темпах роста национального дохода (НД) на душу населения.

2. **Увеличение свободного времени.** Досуг является одним из жизненных благ, но не находит отражения в показателях реального ВВП или НД страны. Поэтому при оценке

степени достижения данной цели необходимо принимать во внимание, происходило или нет в течение рассматриваемого периода сокращение рабочей недели и рабочего года, общей продолжительности трудовой деятельности рабочих и служащих.

3. **Улучшение распределения НД среди различных слоев населения.** Если бы простое увеличение реального НД сопровождалось значительным ухудшением его распределения, то большая часть населения вообще бы не сочла экономический рост улучшением, так как их благосостояние могло бы остаться прежним или даже уменьшиться. Поэтому важно, чтобы в процессе экономического развития поддерживались принципы социальной защищенности по отношению к нетрудоспособным и безработным.

4. **Улучшение качества и рост разнообразия выпускаемых товаров и услуг.** Это составляющая не находит прямого отражения в показателе реального НД. В то же время вполне допустимо предположить, что более высокое качество и дифференциация товаров способствуют повышению потребительской удовлетворенности и, следовательно, получают свое отражение в увеличении расходов на покупку товаров и услуг, совокупный размер которых характеризует объем произведенного НД.

Следует иметь в виду, что постановка вопроса о целях экономического роста имеет конструктивный характер, то есть содержит в себе ориентиры к тому, что было бы желательно иметь развивающемуся обществу.

Позитивный подход к вопросу о целях экономического роста предполагает анализ мотивов поведения производителей и потребителей. Основным побудительным мотивом осуществления фирмами инвестиционных расходов является получение экономической прибыли в долгосрочной перспективе. Целью домохозяйств является увеличение своего благосостояния. Ради достижения этой цели они, *во-первых*, осуществляют сбережение части своих доходов, *во-вторых*, инвестируют часть дохода в повышение качества находящихся в их распоряжении факторов производства. Такой мотив характерен, в частности, для рабочих, служащих и предпринимателей, вкладывающих частные инвестиции в человеческий капитал. Теория мотивов и потребностей тесным образом связывает воспроизводство с эффективностью экономического роста.

Под эффективностью экономического роста понимается улучшение всех составляющих многогранного понятия «эффективность производства». Сюда следует отнести:

- улучшение качества товаров и услуг, повышение их конкурентоспособности на отечественном и мировом рынках;
- освоение производства новых товаров, позволяющих удовлетворить ранее неудовлетворенные потребности или создавать возможность для их удовлетворения наилучшим образом;
- углубление специализации и кооперирования производства с учетом территориальных преимуществ страны в системе международного разделения труда;
- преодоление X-неэффективности за счет повышения управленческого мастерства и использования эффективных мотиваций для стимулирования роста производительности труда внутри фирм;
- улучшение аллокации производственных ресурсов по отраслям и регионам страны;
- освоение новых технологий, позволяющих минимизировать затраты ограниченных производственных ресурсов для выпуска данного объема производства.

Понятие «качество экономического роста» в экономической теории *связывается с усилением его социальной направленности.* Основными составляющими качества экономического роста являются:

- улучшение материального благосостояния населения;
- увеличение свободного времени как основы гармоничного развития личности;
- повышение уровня развития отраслей социальной инфраструктуры;

- рост инвестиций в человеческий капитал;
- обеспечение безопасности условий труда и жизни людей;
- социальная защищенность безработных и нетрудоспособных;
- поддержание полной занятости в условиях растущего объема предложения на рынке труда.

Следует отметить, что между темпами экономического роста, с одной стороны, и повышением качества — с другой, существует определенное противоречие. Высокие темпы могут достигаться за счет ухудшения качества роста. Например, повышение продолжительности рабочего дня или увеличение интенсивности труда, ведущие к росту трудозатрат и тем самым способствующие увеличению темпов экономического роста, на качестве экономического роста будут сказываться негативно вследствие снижения свободного времени. Напротив, низкие и даже отрицательные темпы роста могут сопровождаться повышением потребительской удовлетворенности в результате выпуска более качественной продукции. Поэтому многие экономисты считают, что наиболее предпочтительны невысокие (2-3 % в год), но устойчивые темпы экономического роста.

Вместе с тем в условиях глубокого экономического спада, высокой X-неэффективности, выражаемой в низкой производительности труда и широком распространении немаксимизирующего поведения фирм, для обеспечения эффективного развития страны наиболее предпочтительным может оказаться максимальный экономический рост.

Факторы экономического роста

Факторами экономического роста называются те явления и процессы, которые определяют масштабы увеличения реального объема производства, возможности повышения эффективности и качества роста.

По способу воздействия на экономический рост различают **прямые и косвенные факторы**. **Прямыми называются те, которые непосредственно определяют физическую способность к экономическому росту. Косвенные факторы влияют на возможность превращения этой способности в действительность.** Они могут способствовать реализации потенциала, заложенного в прямых факторах, или ограничивать его. В состав прямых входят пять основных факторов, непосредственно определяющих динамику совокупного производства и предложения:

- повышение количества и качества вовлекаемых в хозяйственный оборот природных ресурсов;
- увеличение численности и повышение качества трудовых ресурсов;
- совершенствование технологии и организации производства;
- рост предпринимательских способностей в обществе;
- рост объема и улучшение качественного состава основного капитала, рост объема инвестиций.

Обилие природных, минеральных, топливно-энергетических ресурсов — это весьма позитивный фактор экономического роста. Вместе с тем нередко такая ситуация: страна богата природными ресурсами, а экономика ее слаборазвитая, население бедное. А бывает и иначе.

Республика Беларусь бедна природными ресурсами, но это не означает, что она и в дальнейшем обречена на невысокие темпы экономического роста. Опыт Японии свидетельствует, например, что страна, бедная природными ресурсами, смогла стремительно выдвинуться в число передовых держав мира.

Важным фактором роста выступают трудовые ресурсы, их количество и качество. Наиболее простым показателем качества рабочей силы является уровень образования,

профессиональной подготовки, развитое экономическое сознание, дисциплинированность кадров. По этому фактору экономического роста Беларусь находится на более высоком уровне, чем другие страны СНГ.

Рыночная экономика вызывает к жизни и приводит в движение и такой фактор экономического роста, как предпринимательство. От того, в какой степени реализуются способности к предпринимательству, талант по-новому организовать бизнес, находить новые пути и способы удовлетворения потребностей людей, снижать затраты на производство и доводить до потребителя произведенное, в существенной мере зависит результативность производства и его потенциал.

Источником экономического роста являются инвестиции, то есть вложения средств с целью увеличения доходов в будущем. Опыт, например, Японии свидетельствует, что высокий уровень инвестиций в развитие народного хозяйства позволил ей добиться и длительное время поддерживать самые высокие темпы прироста ВВП. При этом, нужно иметь в виду, что сами по себе большие капиталовложения еще не решают проблемы экономического роста. Важно то, насколько эффективно они используются. В бывшем СССР удельный вес капитальных вложений по отношению к ВВП был достаточно высоким — в отдельные годы и периоды более 30%, однако эти средства часто расплывались по многочисленным объектам и "стройка века", использовались нерационально, зачастую омертвлялись в "долгостроях" и не приносили запланированной отдачи.

В современных условиях важнейшим фактором экономического роста является научно-технический прогресс (НТП), т.к. именно он, степень использования его достижений определяют современный, новый тип экономического роста.

НТП — это постепенное совершенствование техники и технологических процессов в рамках действующих научно-технических принципов и распространение их в производстве.

Экономисты особо выделяют **научно-техническую революцию (НТР)** - качественный скачок в развитии науки и производительных сил общества, переворот в технике и технологии производства.

Таким образом, НТП и НТР взаимосвязаны и взаимно обусловлены, соотносятся как эволюционная и революционная формы развития материально-технической базы общества.

Эволюционная форма НТП более или менее постоянно присуща общественному производству, она предполагает неуклонное развитие технологии, повышение уровня технических знаний. Научная деятельность становится составной частью прогресса общественного производства и опирается на соответствующую инфраструктуру (исследовательские центры, НИИ и т.д.). НТП в эволюционной форме предполагает постепенное совершенствование технологии и техники, основанных на одних и тех же научно-технических принципах.

Начало современной НТР принято относить к середине 50-х годов XX века. НТР как революционная форма НТП — это прежде всего

- автоматизация производства;
- создание такой техники, как ЭВМ, и компьютеризация производства, которая превращает информатику в новый ресурс и элемент технологического процесса;
- открытие и использование новых видов и источников энергии — атомной, термоядерной;
- создание и использование новых видов материалов, не известных природе, с заранее заданными свойствами;
- открытие и применение новых технологий (химических, биологических, лазерных и т.д.), которые входят в жизнь под общим названием "высоких технологий";
- формирование работника нового типа — культурного и образованного, дисциплинированного, способного эксплуатировать сложные технико-информационные системы, мыслящего творчески.

Современный этап НТР, который входит в жизнь общества под названием новой технологической революции (его начало — 70— 80 гг.), означает широкое развитие "безмашинных технологий", когда решающее значение приобретают новые принципы изготовления и обработки продукции без использования машин в привычном понимании (к числу таких технологий относятся плазменные, электронно-лучевые, радиационные, биологические и другие виды технологий).

Использование высоких технологий позволяет полнее удовлетворять потребности общества при более щадящем воздействии на окружающую природу, обуславливает возрастающую экономичность производства конечной продукции.

В новых условиях изменяется оценка результатов производства: на первый план выходит не столько количество, сколько качество выпускаемой продукции, повышение ее научно-технического уровня.

В состав *косвенных факторов предложен входят: снижение степени монополизации рынков, уменьшение цен на производственные ресурсы, снижение налогов на прибыль, расширение возможности получения кредитов.* В том случае, если изменение косвенных факторов происходит в обратном направлении, при прочих равных условиях, экономический рост будет сдерживаться. Так, резкое удорожание производственных ресурсов после либерализации цен в нашей стране явилось одной из причин, стимулирующих промышленные предприятия к снижению занятости и объемов производства. К косвенным относятся также факторы спроса и распределения.

Факторы спроса определяют возможность реализации растущего объема производства. В числе важнейших можно выделить такие факторы спроса, как рост потребительских, инвестиционных и государственных расходов, расширение экспорта вследствие освоения новых рынков сбыта или повышения конкурентоспособности продукции страны на мировом рынке. Если динамика спроса отстает от расширения естественного уровня реального объема производства, в экономике наступает ситуация, называемая спадом темпов роста, или рецессией роста. Эта ситуация представлена на рис. 5.2.

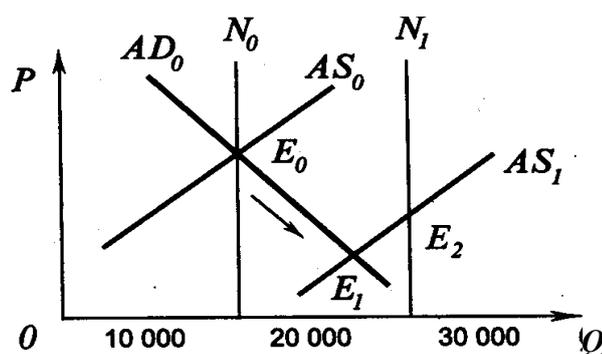


Рис. 5.2. Влияние спроса на экономический рост

Предположим, что экономическая система первоначально находится в состоянии равновесия в точке E_0 . Затем уровень естественного реального объема производства поднимается с 15 000 до 25 000 денежных единиц. Это представлено на рис. 5.2. сдвигом кривой совокупного предложения на долгосрочном временном интервале из положения N_0 в положение N_1 . Кривая краткосрочного совокупного предложения также сдвинется и займет положение AS_1 . Допустим, что совокупный спрос при этом не изменится (например, в силу проведения жесткой денежно-кредитной, налоговой и бюджетной политики государства), т. е. кривая совокупного спроса останется в положении AD_0 . Что будет в этом случае происходить с экономической системой? Прежде всего произойдет незапланированное

увеличение товарно-материальных запасов у производителей. Следовательно, предприниматели не смогут полностью реализовать увеличивающийся объем производства по тем ценам, которые сложились прежде. Чтобы избежать накопления запасов нереализованной продукции, они вынуждены будут снижать уровень цен, надеясь таким образом стимулировать сбыт. В то же время они будут изменять свои производственные планы, несколько сокращая объем производства, перемещаясь из точки E_2 в E_1 вдоль кривой краткосрочного совокупного предложения AS_1 . В ответ на это потребители будут перемещать объем своих покупок вдоль кривой совокупного спроса из E_0 в E_1 . В итоге установится равновесие при неполной занятости, уровень безработицы возрастет, а экономика не сможет реализовать имеющийся потенциал экономического роста.

Опыт стран с развитой рыночной экономикой показывает, что сохранение неизменного уровня безработицы в долгосрочном периоде возможно лишь при ежегодном расширении реального объема национального производства на 2,5-3 %. В противном случае доля безработных в составе самодостаточного населения будет иметь тенденцию к увеличению, а рост реального объема производства и реальной заработной платы работающих, как правило, будет сопровождаться снижением реальных среднедушевых доходов населения страны.

К факторам распределения, оказывающим воздействие на экономический рост, относятся:

- фактическая аллокация производственных ресурсов по отраслям, предприятиям и регионам страны;
- действующий в обществе порядок распределения доходов между субъектами хозяйственной деятельности.

Эти факторы влияют как на способность экономической системы к росту, так и на ее эффективность. Способность к наращиванию производства, создаваемая прямыми факторами предложения, недостаточна для расширения реального объема производства темпами, соответствующими потенциальным возможностям роста. Необходимо такое распределение ресурсов, которое позволяет их эффективно использовать с целью получения максимального количества полезной продукции. Эта проблема решается в своей основной части рынком, а в тех сферах, где рынок терпит фиаско, — государством (производство общественных благ, нейтрализация негативных внешних эффектов).

Порядок распределения доходов также имеет важное значение для реализации потенциала экономического роста. Эту функцию он выполняет только в том случае, если стимулирует рабочих к повышению производительности труда. Иными словами, *для роста экономики потенциально возможными темпами необходимо, чтобы доходы собственников факторов производства росли темпами, равными темпам роста их производительности.*

Типы и модели экономического роста

Соотношение между темпами роста продукта и изменением объемов факторов производства может быть разным в зависимости от типа экономического роста. В теоретическом плане могут быть выделены два основных типа экономического роста: экстенсивный и интенсивный.

При экстенсивном типе экономического роста расширение объема материальных благ и услуг достигается за счет использования большего количества прямых факторов предложения: работников, средств труда, земли, сырья, топливно-энергетических ресурсов и т. д. **При экстенсивном росте сохраняются постоянные пропорции между темпами роста реального объема производства и совокупных издержек на его создание.** Например, если требуется удвоить выпуск продукции, то наряду с имеющимся предприятием строят другое примерно такой же мощности, с таким же оборудованием, с таким же составом рабочей силы.

При экстенсивном развитии, если оно осуществляется в чистом виде, эффективность производства остается неизменной. Так, в нашем примере при увеличении выпуска продукции в два раза в равной степени возрастет и численность работников и производственных фондов. В результате выпуск продукции в расчете на одного работника останется прежним. Значит, производительность труда не изменилась.

Когда общество располагает свободными неиспользованными ресурсами, оно может наращивать производство товаров и услуг экстенсивным путем.

Но, как известно, ресурсы общества, в том числе и трудовые, не безграничны. Поэтому более предпочтителен **интенсивный тип экономического роста, при котором увеличение производства благ достигается за счет более совершенной технической базы, роста производительности труда, более эффективного использования всех факторов производства.** При интенсивном типе экономического роста берут не числом, а умением, дисциплинированностью, более высокой организованностью. Рационально используются сырье и материалы. Численность рабочей силы в материальном производстве при интенсивном развитии уменьшается. Для увеличения выпуска продукции в два раза уже не требуется строить еще одно предприятие. Этот результат можно получить за счет реконструкции и технического перевооружения того же, действующего предприятия. В этом случае темпы роста реальных объемов производства будут превышать темпы изменения реальных совокупных издержек.

В соответствии с выделением типов экономического роста **прямые факторы роста разделяются на две основные группы: экстенсивные и интенсивные.**

В реальной действительности экстенсивный или интенсивные типы экономического роста в чистом виде не существуют. Количественное совершенствование факторов роста, осуществляемое на основе внедрения достижений НТП, всегда требует вложений инвестиций в средства производства или рабочую силу. В свою очередь рост рабочей силы и средств производства сопровождается изменением их качественных характеристик. Поэтому при анализе реального экономического роста, а не его теоретических моделей, **выделяют преимущественно экстенсивный и преимущественно интенсивный типы роста.**

В настоящее время принято отнесение экономического роста к тому или иному типу в зависимости от удельного веса прироста реального ВВП (ЧНП), обусловленного интенсивными факторами роста. Если доля реального ВВП, полученного за счет интенсивных факторов роста, превышает 50 %, то для экономики характерен преимущественно интенсивный тип роста. И наоборот, если удельный вес прироста реального ВВП за счет интенсивных факторов менее 50 % от общего прироста ВВП, экономическая динамика характеризуется преимущественно экстенсивным типом.

В настоящее время нет идеальных методик определения доли экстенсивных и интенсивных факторов в приросте ВВП. Тем не менее приблизительные расчеты, проведенные по разным методикам, показывают, что в 70-80-е годы прирост НД, обусловленный интенсивными факторами, в индустриально развитых странах превышал 50 %, в то время как в бывшем СССР он был на уровне 20-30 %. Это позволяет сделать вывод о том, что в современной рыночной экономике доминирующим фактором развития является НТП, к которому рыночная экономика гораздо более восприимчива, чем административно-командная.

По характеру воздействия на изменения макроэкономических показателей, определяющих соотношение между применяемым в производстве трудом и капиталом, выделяют несколько типов НТП.

Если НТП развивается таким образом, что каждой фиксированной величине капиталовооруженности труда ($K/L = \text{const}$) соответствует одно и то же значение отношений предельных производительностей факторов производства

$$\frac{\Delta Y_t}{\Delta L_t} - \text{const для любого } t, \text{ то имеет место НТП, нейтральный по Хиксу.}$$

Когда при фиксированной капиталовооруженности труда предельная производительность труда растет быстрее предельной производительности капитала,

экономике свойствен *трудосберегающий технический прогресс*. При обратном соотношении темпов роста предельной производительности труда и капитала (последняя растет быстрее) имеет место *капиталосберегающий тип НТП*.

Если по мере развития НТП фиксированному уровню средней производительности труда соответствует одинаковое значение предельной производительности труда (при $Y_t/L_t = \text{const}$, также и $\Delta Y_t/\Delta L_t = \text{const}$), то такой тип называется *нейтральным по Солоу*. И, наконец, технический прогресс называют *нейтральным по Харроду*, если при постоянной предельной производительности капитала ($\Delta Y_t/\Delta K_t = \text{const}$) его средняя производительность Y_t/K_t тоже является постоянной.

Следует отметить, что экономический рост позволяет выделять обществу больше средств в фонды потребления и накопления. В соответствии с распределением национального дохода между "настоящим и будущим" выделяются две противоположные модели экономического роста:

- **"спартанский рост"**, когда в инвестиции направляется максимально возможный объем национального дохода. В этом случае производство предметов потребления сводится к минимуму. Страна здесь может быть богатой по экономическому потенциалу и весьма бедной по уровню жизни населения. Крах такой экономической системы неизбежен;

- **"сибаритский рост"**, когда не думают о завтрашнем дне, предпочтение отдают сегодняшнему, празднествам и удовольствиям. Здесь основной ориентир — производство предметов потребления. Такой экономический рост заканчивается техническим застоєм, падением производства и потерей государственности.

При определении "модели" экономического роста необходимо разрешать противоречие между потреблением и накоплением, определять оптимальные нормы накопления в национальном доходе и структуру инвестиций. Норма накопления — это отношение фонда накопления ко всему национальному доходу, выраженное в процентах. Считается, что оптимальная норма накопления для современной экономики составляет 20-24%. При этом значительнее становятся вложения инвестиций в образование и науку.

Экономический рост и структурная перестройка Республики Беларусь

Экономический рост часто зависит от структуры народного хозяйства, т.е. соотношения отраслей и сфер, сложившейся в экономике страны. Он либо тормозится, либо стимулируется ею.

Основная цель структурной перестройки в Республике Беларусь может быть сформулирована следующим образом:

- формирование устойчивой, суверенной национальной экономики, способной обеспечить рост жизнеспособности народа Беларуси;

- придание экономике Беларуси цивилизованного характера, выход на основные параметры функционирования, которые характерны для высокоразвитых стран Запада.

Среди главных обстоятельств, которые влияют на данный процесс, выделяются:

- научно-техническая революция, которая предоставляет возможность не повторять все «зигзаги» технологического развития Запада, где были и отрицательные последствия;
- интеграционные процессы в рамках СНГ;
- необходимость учета специфических особенностей национальной экономики, включая степень обеспеченности природными ресурсами;
- необходимость более широкого включения в мирохозяйственные связи;
- поиск альтернативных источников сырья и энергоносителей, развитие экспортного потенциала.

При определении конкретной программы структурной перестройки следует учитывать, во-первых, возможности бюджета финансировать соответствующие проекты (а они весьма ограничены); во-вторых, перспективы участия иностранного и национального (частного) капитала; в-третьих, последствия неизбежного временного снижения производства и расширения безработицы; в-четвертых, удельный вес убыточных предприятий во многих отраслях.

Для поддержания уровня жизни населения республики приоритетное значение имеет производство товаров народного потребления. Сельское хозяйство обеспечивает 22% ВВП. Но при этом велики потери сельскохозяйственного сырья.

В промышленности велик удельный вес предприятий, завершающих цикл переработки и рассчитанных на потребности многих других республик. Те же отрасли промышленности, которые должны обеспечивать потребности республики и сбалансированность ее экономики, не получили еще должного развития. Так, машиностроение Беларуси мало приспособлено к удовлетворению потребностей сельского хозяйства, легкой, пищевой, деревообрабатывающей промышленности. Все это требует структурной перестройки.

В заключение коснемся такого вопроса: *всегда ли желателен экономический рост? Есть ли пределы экономического роста?* В последние годы ряд ученых высказывает сомнение в необходимости дальнейшего экономического роста для стран, достигших такого уровня благосостояния, при котором первоочередные потребности большинства населения удовлетворены. Основные аргументы против дальнейшего наращивания темпов экономического роста сводятся к следующему.

Экономический рост, происходящий на основе индустриализации, умножает побочные отрицательные эффекты:

- усиливает нагрузку на природу;
- ухудшает среду обитания человека.

В результате интенсификации производства растет загазованность воздуха, увеличиваются промышленные и бытовые отходы, с естественной переработкой которых природа не справляется. Поэтому, как утверждают отдельные учёные, при достижении определенного уровня благосостояния дальнейший экономический рост должен сдерживаться.

И тем не менее при всех издержках, действительно сопутствующих экономическому росту, необходимо иметь в виду следующее. НТП, на основе которой протекает современное развитие, не только таит отрицательные последствия, но одновременно и открывает технические, а также экономические возможности их смягчения и преодоления (доля расходов экономически развитых стран на охрану окружающей среды постоянно растет). Именно научно-технический прогресс позволит решить многие экологические проблемы экономического роста. Потенциал прироста материальных и финансовых ресурсов на базе НТП в долговременной перспективе практически безграничен. Экономический прогресс даст возможность решать одновременно проблемы развития производства, проблемы роста благосостояния граждан, а также выделять больше средств на спасение природы, осуществлять природоохранные меры.

Контрольные вопросы

1. Какой из показателей лучше других позволяет сравнивать экономический рост?
2. Что характеризует интенсивный тип экономического роста?
3. Что является главным фактором экономического роста в развитых странах?

4. Какую роль играют инвестиции в развитии экономики?
5. Какая основная цель структурной перестройки народного хозяйства в Республике Беларусь?

Тема 5. ФОРМЫ ОБЩЕСТВЕННОГО ХОЗЯЙСТВА И ИХ ЭВОЛЮЦИЯ

Лекция 6. Формы общественного хозяйства и их эволюция

Основные черты и особенности натурального и товарного хозяйства

Форма общественного хозяйства — это определенный способ, тип организации хозяйственной деятельности людей, реальное функционирование общественной экономики. *К общим формам экономической организации производства относятся натуральное и товарное производство.*

Натуральное хозяйство — это такой тип хозяйства, в котором производство направлено непосредственно на удовлетворение собственных потребностей производителя. Для натурального производства характерны следующие черты, выражающие сущность свойственных ему хозяйственных отношений.

1. Натуральное хозяйство — **замкнутая система** организационно-экономических отношений. Общество, в котором оно господствует, состоит из массы хозяйственных единиц (семей, общин, поместий). Каждая единица опирается на собственные производственные ресурсы и самообеспечивает себя всем необходимым для жизни. Она выполняет все виды хозяйственных работ, начиная от добывания разных видов сырья и завершая окончательной подготовкой их к потреблению.

2. Для натурального производства характерен **ручной универсальный труд**, исключающий его разделение на виды: каждый человек выполняет все основные работы. В нем применяется простейшая техника (мотыга, лопаты, грабли и т. п.) и кустарный инструмент. Естественно, что при таких условиях трудовая деятельность является малопродуктивной, выпуск продукции не может сколь-нибудь значительно возрастать.

3. Натуральному хозяйству свойственны **прямые экономические связи** между производством и потреблением. Оно развивается по сокращенной формуле «производство — распределение — потребление». То есть созданная продукция распределяется между всеми участниками производства и — минуя ее обмен — идет в личное и производственное потребление. Такая прямая связь обеспечивает натуральному хозяйству устойчивость.

Натуральное хозяйство — исторически первый тип хозяйственной деятельности людей. Оно возникло в глубокой древности, в период становления первобытнообщинного строя, когда началась производственная деятельность человека и появились первые отрасли хозяйства — земледелие, скотоводство. Натуральное хозяйство существовало у первобытных народов, не знавших обмена и частной собственности. Оно представляло собой систему замкнутых, экономически самостоятельных общин. Натуральное хозяйство преобладало также в античных рабовладельческих государствах, хотя здесь имело место уже довольно развитое товарное производство. Оно было одной из главных черт феодальной экономики. Натуральную форму здесь имело помещичье хозяйство и присваиваемый феодалом прибавочный продукт. Последний выступал в виде многообразных натуральных повинностей и платежей. Натуральный характер носило хозяйство феодально зависимого крестьянина. Крестьянская семья занималась земледелием, скотоводством и переработкой их продуктов в готовые предметы потребления.

Отдельные элементы натурального хозяйства имеют место и в современных развитых странах, где господствуют товарно-денежные отношения. Натуральное хозяйство преобладает во многих развивающихся странах. В натуральном и полунатуральном хозяйстве слаборазвитых стран занято более половины населения. По прогнозам

специалистов еще долгое время натуральное хозяйство будет занимать значительное место в экономике этих стран. У многих народностей Африки, индейских племен, живущих во внутренних регионах Латинской Америки, в Юго-Восточной Азии, сохраняется широкое многообразие конкретных форм натурального хозяйства (охота, рыболовство, обработка земли, кочевое скотоводство).

В Республике Беларусь натуральное хозяйство сохраняется в личном подсобном сельском хозяйстве крестьян и на садово-огородных участках городских жителей.

Главный недостаток натурального хозяйства состоит в том, что оно не может обеспечить рост производительности труда, а потому поддерживает лишь минимальные условия жизни. Поэтому, начав с натурального хозяйства — самой первой формы организации экономической жизни, человечество на ней не остановилось и перешло к товарному производству.

Товарное производство и его основные черты. Это такая организация общественного хозяйства, при которой продукты производятся отдельными, обособленными производителями, где каждый из них специализируется на выработке одного продукта. В силу этого для удовлетворения общественных потребностей необходима купля-продажа продуктов, которые на рынке становятся товарами.

Товарному хозяйству присущи следующие основные черты.

1. Это хозяйство является **открытой системой** организационно-экономических отношений. Здесь работники создают полезные продукты не для собственного потребления, а для продажи их другим людям. Весь поток новых вещей выходит за пределы каждой производственной единицы и устремляется на рынок для удовлетворения спроса покупателей.

2. Производство товаров основано на **разделении труда**. Его развитие зависит от того, насколько углубляется специализация (обособление) работников, предприятий на выпуске отдельных видов продуктов или частей сложных изделий. Такое явление объективно вызывается техническим прогрессом, а последний, в свою очередь, получает большой толчок при разделении труда. Неразрывная связь товарного производства с разделением труда, а стало быть, с прогрессом техники — одно из его несомненных преимуществ по сравнению с натуральным хозяйством.

3. Товарному хозяйству присущи **косвенные, опосредованные связи** между производством и потреблением. Они развиваются по формуле «производство — распределение — обмен — потребление». Изготовленная продукция сначала поступает на рынок для обмена на другие изделия (или на деньги) и лишь затем попадает в сферу потребления. Рынок подтверждает или не подтверждает необходимость изготавливать данную продукцию для продажи.

Значит, *товарное хозяйство — это система организационно-экономических отношений, благодаря которой обеспечивается равносторонний прогресс экономики.* При углублении разделения труда расширяется применение все более совершенной техники. Это вызывает невиданный ранее рост выработки продукции. А благодаря повышению производительности труда увеличивается выпуск продукции в расчете на душу населения. К тому же создается возрастающее многообразие продуктов, предназначенных для обмена на рынке на другие изделия.

Товарное хозяйство включает такие общие организационные связи, которые могут обслуживать самые различные социально-экономические системы. Однако при этом объем и значение производства товаров и их обмена совсем не одинаковы. В силу этого товарное хозяйство **имеет исторический характер**: оно существенно изменялось на протяжении всей истории.

Прежде всего важно выявить генезис (происхождение) товарного производства. Одной из причин его возникновения является *общественное разделение труда*. Начало здесь было положено крупным общественным разделением труда: первым (обособление в сельском хозяйстве земледелия и животноводства) и вторым (выделение ремесла из сельского

хозяйства). В дальнейшем все большую силу набирает экономический закон разделения труда. В соответствии с этим законом экономика прогрессирует вследствие все большей качественной дифференциации (расчленения) трудовой деятельности, что ведет к обособлению и сосуществованию различных ее видов. В итоге возникает несколько форм разделения труда: **международное** (между странами), **общее** (между крупными отраслями народного хозяйства — земледелием, промышленностью и т. д.), **частное** (деление внутри крупных отраслей на подотрасли, виды производства) и **единичное** (внутри предприятий — на разные их подразделения).

Разделение труда способствует повышению его производительности и создает материальные предпосылки для возникновения обмена. Это связано с тем, что хозяйства, специализирующиеся на производстве какой-либо продукции, не могут полностью ее использовать и в то же время удовлетворить ею все свои потребности, а поэтому необходим обмен товарами между производителями.

Второй причиной возникновения товарного производства является *экономическое обособление производителей*. Оно предполагает собственность на произведенный продукт, наличие сильно выраженного экономического интереса хозяйствующего субъекта, его свободу выбора вида хозяйственной деятельности, определенные обязательства перед обществом, государством и партнерами. Понимание экономического обособления товаропроизводителей важно для оценки современных экономических процессов, происходящих в Республике Беларусь, составной частью которых является укрепление экономической самостоятельности предприятий.

Экономическое обособление производителей есть такое состояние, которое позволяет им относительно свободно распоряжаться, производимой продукцией, отчуждать и владеть ею. Следовательно, экономическое обособление не отделимо от собственности на средства производства и производимую продукцию. Но ведь формы собственности многообразны. Поэтому различна по своей социально-экономической природе и экономическая обособленность. Не существует экономической обособленности вообще, как нет и собственности вообще, а есть исторически определенная форма собственности, которая и определяет специфически историческую природу экономического обособления.

Возникнув в период разложения первобытнообщинного строя, товарное производство обслуживало рабовладельческий строй, феодализм и всеобщий характер приобрело при капитализме. В рабовладельческом обществе удельный вес товарной продукции в общем объеме общественного производства составлял от 5 до 10 %. При феодализме, особенно с переходом к денежной форме ренты, товарное производство повысило удельный вес до 30 %. В системе отношений классического капитализма производство товаров в общем объеме производимой продукции приближается к 100 %. Товарное производство преобладает в современных развитых странах и пробивает себе дорогу в развивающихся государствах. С переходом к рыночным отношениям широкий размах товарное производство приобретает и в странах СНГ.

Разложение натурального производства, возникновение и укрепление товарного производства знаменует собой серьезное продвижение в экономическом прогрессе. Благодаря тому, что капитализм освоил товарно-рыночный механизм, именно здесь производительные силы в своем развитии продвинулись гораздо дальше, чем за всю предшествующую историю.

Товарное производство обладает высокой адаптивностью к разным экономическим системам. В каждой из них оно обслуживает реализацию тех форм собственности, которые им свойственны.

Истории известны *два типа товарного производства*: простое и крупное капиталистическое. *Простое товарное производство* — это производство мелких товаропроизводителей, основанное на их частной собственности и собственном труде. Речь идет о крестьянах и ремесленниках, которые производят продукты для обмена.

Появление *крупного*, всеобщего *товарного производства* связано с утверждением капиталистической экономической системы. Поэтому его называют капиталистическим товарным производством. Здесь товарами становятся не только продукты труда, но и факторы производства, в том числе и рабочая сила. Рыночные отношения приобретают всеобщий характер.

Простое и капиталистическое товарное производство имеют общие черты и различия. Их общими чертами являются частная собственность на средства производства, стихийный характер развития, существование конкурентной борьбы, ориентация производства на рынок. Отличия между ними проявляются в следующем:

- при простом товарном производстве средства производства принадлежат самим производителям, а при капиталистическом товарном производстве — предпринимателям;
- простое товарное производство основано на личном труде, а капиталистическое — на наемном труде;
- при простом товарном производстве продукт принадлежит производителю, а при капиталистическом — предпринимателю;
- при простом товарном производстве рабочая сила не является товаром, а при капиталистическом — она товар;
- на первом этапе товарное производство не выступало всеобщей формой производства, а при капиталистическом товарном производстве оно носит всеобщий характер;
- при простом товарном производстве главная цель — удовлетворение потребностей производителя, а при капиталистическом — получение прибыли;
- простое товарное производство базируется на отсталой технике, а капиталистическое — на развитой машинной технике.

Сходство и различия простого и капиталистического товарного производства определяют природу мелкого производителя: с одной стороны, он выступает как труженик, а с другой — как собственник. Это замечание важно для определения закономерностей развития мелкого товарного производства, которое преобладает в развивающихся странах.

В современных условиях определенным типом, моделью товарного производства можно считать и предпринимательство — инициативную, самостоятельную хозяйственную деятельность граждан и их объединений. В литературе выделяют и другие модели товарного производства: товарное хозяйство свободной конкуренции, товарное хозяйство организованного рынка, планово-директивную и планово-нормативную модель. В первом случае отсутствует какая-либо монополия, имеет место частная свободная конкуренция. Для второй модели характерно наличие различных форм экономического монополизма и государственного регулирования. Третья модель представляет собой регулируемое хозяйство на основе директивного планирования. Наконец, четвертая модель — регулирование на основе плановых нормативов.

Товар и его свойства

В условиях товарного производства продукт труда приобретает новые специфические свойства, превращающие его в товар.

| |
|--|
| Товар – это продукт труда (вещь или услуга), |
|--|

созданный человеком не для собственного обмена, а для удовлетворения потребностей общества и его членов, и поступающий в потребление посредством купли-продажи.

Из определения товара следует, что он обладает двумя свойствами. Во-первых, **товар способен удовлетворять какую-либо человеческую потребность** (независимо от того, чем она вызвана: или потребностью желудка, или ума). Во-вторых, **товар имеет способность обмениваться на другие товары**.

Способность товара удовлетворять человеческую потребность получила название **потребительной стоимости товара**. При этом под человеческими потребностями подразумеваются не только личные потребности (например, в пище, одежде и т.д.), но и потребности в средствах производства. Потребительные стоимости образуют вещественное содержание богатства во всяком обществе. Без их постоянного производства немислимо существование человечества.

Вряд ли следует доказывать, что если товар не обладает полезностью (потребительной стоимостью), то он никому не нужен. Однако можно ли считать, наоборот, что в капиталистическом товарном хозяйстве любая полезная вещь — это товар?

Ответ мы получим, если рассмотрим проблему: **в каких случаях полезная вещь — товар?** Для этого последовательно разберем признаки отличия товара от нерыночного блага.

Во-первых, очевидно, что товаром не может быть даровой продукт природы (родниковая вода, дикорастущие плоды и т. п.). Им является полезная вещь, на создание которой **затрачен труд человека**.

Во-вторых, товарами не являются изделия, приготовленные для собственных нужд (как в натуральной хозяйстве). Ими будут вещи, созданные для иных людей, — **общественные полезности**.

В-третьих, к числу товаров мы не отнесем вещь, которая достается потребителю бесплатно (например, подарок). Продаваемое на рынке благо предполагает **равноценное возмещение**.

Значит, **товар — созданная трудом общественная полезность, предназначенная для равноценного обмена на рынке на другой продукт**.

Таким образом, чтобы стать товаром, продукт должен быть не только результатом труда, но и производиться для удовлетворения потребностей не самого производителя, а других членов общества, т.е. он должен представлять собой общественную потребительную стоимость. Вместе с тем не всякая потребительная стоимость, произведенная для других, является товаром. Например, крепостной крестьянин производил хлеб и отдавал его в качестве оброка помещику. Он тем самым производил потребительную стоимость не для себя, а для других, т.е. производил общественную потребительную стоимость. Но она не являлась товаром, поскольку переходила другим безвозмездно (даром).

Чтобы продукт труда стал товаром, он должен переходить из рук в руки не безвозмездно, а в обмен на какие-то другие потребительные стоимости, т.е. он должен обладать не только общественной потребительной стоимостью, но и меновой стоимостью. Меновая стоимость — это способность товара в определенных количественных пропорциях обмениваться на другие товары. Соотношения или пропорции, в которых каждый товар обменивается на другие товары, весьма различны. Например, пара ботинок обменивается на центнер кукурузы или на три центнера картофеля. Во всех этих количественных соотношениях выражается меновая стоимость пары ботинок. Что же лежит в основе этих соотношений? Быть может, полезность вещи?

Хотя различие потребительных стоимостей является необходимым условием обмена товаров, оно не может служить основанием для количественного их соизмерения. Говоря иначе, потребительные стоимости, будучи качественно разнородными, не могут быть приравнены друг к другу. Следовательно, в различных товарах есть что-то общее, что и

делает их сопоставимыми, т.е. дает возможность их соизмерить. Тем общим, что содержится во всех товарах и делает их количественно соизмеримыми, является овеществленный в них человеческий труд.

Все товары есть продукты труда. Приравнивая товары друг к другу, товаропроизводители этим самым фактически приравнивают заключенный в этих товарах труд. Овеществленный в товаре труд образует стоимость товара. Она и лежит в основе тех пропорций, в которых товары обмениваются между собой. Вот почему пара ботинок при обмене приравнивается к одному центнеру зерна: на производство того и другого затрачено примерно одинаковое количество труда.

Стоимость товара есть историческая категория, присущая только товарному производству. Стоимость не присуща вещам как таковым. Она не содержит и себе ни одного грамма вещества. *Стоимость - это общественный труд, воплощенный в товаре и проявляющийся лишь посредством обмена.* Стоимость выражает общественно-производственные отношения между людьми, которые внешне прикрыты вещной оболочкой.

Стоимость товара тесно связана с меновой стоимостью, но это не тождественные категории. Стоимость является внутренним свойством товара, в то время как меновая стоимость есть лишь внешнее проявление стоимости. При этом воплощенный в товаре труд производителя может проявляться только косвенным путем — посредством обмена данного товара на другие товары.

Товар есть единство потребительной стоимости и стоимости. Их единство состоит в том, что товаром не может быть вещь, не обладающая стоимостью. Точно так же не может быть товаром вещь, не являющаяся потребительной стоимостью. Между потребительной стоимостью и стоимостью имеется *внутреннее противоречие*, так как эти два свойства товара представляют собой единство противоположностей. Как потребительные стоимости, различные товары качественно разнородны и количественно не соизмеримы. Как стоимости товары однородны и количественно соизмеримы, ибо представляют собой воплощение общественного труда. *Потребительная стоимость — это вещественное свойство товара, а стоимость — это общественное его свойство.* Эти два свойства товара обуславливаются разным характером затраченного на его производство труда.

Труд, воплощенный в товаре, имеет *двойственный характер. Он является одновременно конкретным и абстрактным трудом.* Труд любого производителя имеет свою качественную определенность. Например, труд кузнеца качественно отличен от труда гончара, плотника и т.д. Различные виды труда отличаются друг от друга своей целью, применяемыми орудиями, приемами, результатами. В каждой потребительной стоимости воплощен качественно определенный вид труда. *Труд, затраченный в определенной форме и качественно отличающийся от всех других видов труда, есть конкретный труд.* Этот труд создаст потребительную стоимость товара.

Общим между различными видами конкретного труда, который создает и различные потребительные стоимости, является то, что все его виды представляют одновременно расходование рабочей силы, т.е. затраты человеческой энергии: мозга, мускулов, нервов и т.д. *Труд производителей, выступающий как затраты рабочей силы вообще, независимо от его конкретной формы, есть абстрактный труд.* Этот труд создает стоимость товара.

Абстрактный труд — это специфическая экономическая категория товарного производства. Если нет товарного производства, то нет и стоимости, а где нет стоимости, там нет и абстрактного труда. Вместе с тем абстрактный труд — это не отвлеченное понятие. Абстрактный труд - не просто затраты энергии человека в физиологическом смысле. Эти затраты становятся абстрактным трудом лишь при определенных условиях, а именно: когда люди стали приравнивать одни виды труда к другим посредством приравнивания товаров. Только в процессе обмена выясняется, что товаропроизводители работают друг на друга. Труд каждого из них выступает здесь как частица совокупного общественного труда.

Поэтому лежащий в основе стоимости товара абстрактный труд выражает в действительности экономические отношения между товаропроизводителями.

В товарном производстве, основанном на частной собственности, существует *противоречие между частным и общественным, а также между конкретным и абстрактным трудом*. Дело в том, что в товарном хозяйстве конкретный труд имеет специфические черты, являясь частным делом товаропроизводителя, т.е. частным трудом. Такой труд не согласован в масштабе общества с трудом других производителей и осуществляется стихийно.

При общественном разделении труда с его специализацией труд отдельного товаропроизводителя не может быть только частным делом. Фактически производители работают друг на друга. Однако общественный характер труда товаропроизводителей в процессе производства товаров остается скрытым. Этот характер труда проявляется лишь на рынке, в процессе обмена. Только здесь обнаруживается, *нужен ли обществу труд* того или иного производителя. Отсюда вывод: *конкретный труд товаропроизводителя имеет частный характер, он выступает непосредственно в виде частного труда*. Носителем общественного труда является абстрактный труд, который лежит в основе рыночной стоимости товара. *Противоречие между частным и общественным трудом является основным противоречием простого товарного производства*. Оно создает возможность возникновения диспропорций между производством различных товаров (одних много, а других мало).

Свойства товара и виды труда, воплощенного в нем, схематически отражены на рис. 6.1.

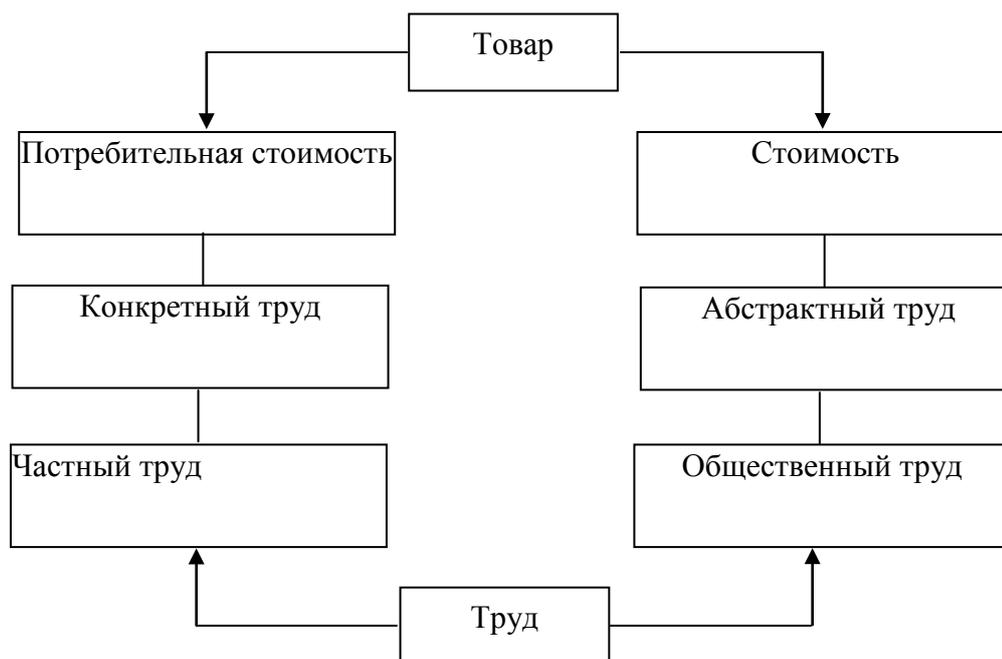


Рис. 6.1. Свойства товара и виды труда

Так как стоимость товара есть овеществленный в нем абстрактный труд, то *величина стоимости товара* определяется количеством труда или рабочего времени, необходимого для производства данного товара. Однако такое определение величины стоимости товара является слишком общим и недостаточным, поскольку каждый товаропроизводитель трудится по-разному. То рабочее время, которое затрачивается на производство товара отдельным товаропроизводителем, называется *индивидуальным рабочим временем*. Однако величина стоимости товара не может определяться этим временем. Она определяется не

индивидуальными, а общественно необходимыми затратами труда или **общественно необходимым рабочим временем**.

Общественно необходимое рабочее время — это время, которое требуется для производства товара при наличии общественно нормальных условий производства и при среднем уровне умелости и интенсивности труда. Под **общественно нормальными условиями** понимаются такие условия, при которых производится основная масса товаров данного вида.

Общественно необходимое рабочее время — величина не постоянная. Она изменяется под влиянием изменения производительности труда. **Производительность труда** — это его эффективность, плодотворность конкретного живого труда, которая измеряется количеством продукции, создаваемой в единицу рабочего времени или же временем, необходимым для производства единицы продукции.

На количество товаров, производимых в единицу времени, оказывает также влияние **интенсивность труда** или его напряженность. Она измеряется затратами труда в единицу рабочего времени. При увеличении как производительности труда, так и его интенсивности увеличивается количество произведенных потребительных стоимостей. Однако в первом случае стоимость единицы продукции снижается при неизменной величине стоимости всей массы произведенной продукции. Во втором случае возрастает величина стоимости всей массы продукции при неизменной стоимости единицы продукции.

Различные виды конкретного труда отличаются друг от друга и степенью его сложности. *Труд работника, не требующий специальной подготовки, называется **простым трудом**. Труд, для выполнения которого требуется предварительное обучение работника, называется **сложным трудом**.* Сведение сложного труда к простому происходит стихийно в процессе обмена, где меньшее количество сложного труда обменивается на большее количество простого труда. Говоря иначе, сложный труд — это как бы помноженный простой труд. При определении величины стоимости товара за основу берется общественно необходимое количество простого труда.

Раньше в качестве простого труда рассматривали труд человека, не обладающего никакой специальной подготовкой. Сейчас подобная совершенно неквалифицированная рабочая сила может использоваться лишь на подсобных работах. Все основные формы работ требуют той или иной степени квалификации. Поэтому мы вправе в качестве простого труда выделять труд наименее квалифицированных основных работников, принимающих участие в производстве каждого типа продукта.

Закон стоимости – экономический закон товарного производства

Закон стоимости — это объективный закон развития товарного производства, согласно которому производство и обмен товаров осуществляются в соответствии со стоимостью, т.е. общественно необходимыми затратами труда. Он требует сведения индивидуального рабочего времени к общественно необходимому, индивидуальной стоимости - к общественной, а также к эквивалентности в экономических отношениях между субъектами хозяйствования. Общественно необходимые затраты труда выступают в роли своеобразного общественного норматива, который выявляется на рынке и в который товаропроизводители должны укладываться. Если индивидуальные затраты ниже общественно необходимых, то товаропроизводители выигрывают, а когда они выше, их экономическое положение ухудшается.

Закон стоимости обуславливает не только определенное соотношение индивидуальных и общественно необходимых затрат труда, но и соответствие объема и структуры производства общественным потребностям. Это обстоятельство весьма

существенно для регулирования общественного производства с помощью закона стоимости. Последний стимулирует тех производителей, которые создают продукты в соответствии с общественными потребностями и достигают более высокой производительности труда. Все они находятся под экономическим давлением и вынуждены осуществлять постоянный поиск резервов экономии затрат труда, учитывать запросы рынка.

Закон стоимости является законом цен, он регулирует ценообразование, составляя его исходную основу. В реальной жизни в процессе установления рыночных цен учитываются и другие условия: спрос и предложение, соотношение цен на одноименные товары. Поэтому в процессе использования закона стоимости могут сочетаться свободные, лимитные, контрактные, коммерческие и другие разновидности цен.

Закон стоимости выполняет следующие три главные функции.

Во-первых, он является стихийным регулятором развития общественного производства, так как регулирует распределение средств производства и рабочей силы между различными отраслями экономики. В любом обществе существует объективная необходимость распределения труда и средств производства между различными отраслями производства в определенных пропорциях. Это диктуется общественными потребностями общества. В товарном производстве такое распределение осуществляется стихийно в процессе постоянного колебания цен товаров вокруг стоимости. Это значит, что **цена товара**, являясь денежным выражением его стоимости, не является совершенно точной мерой величины этой стоимости.

Отклонение цен товаров от их стоимости не нарушает закона стоимости, так как в условиях свободной конкуренции эти отклонения не могут быть очень значительными по своей величине и длительными по времени. К тому же эти отклонения уравнивают друг друга и приводят к тому, что сумма стоимостей товаров в масштабе общества совпадает с суммой цен этих товаров.

На основе колебания цен вокруг стоимости происходит распределение рабочей силы и средств производства между различными отраслями производства. При этом нарушается равновесие спроса и предложения и возникает несоответствие цен товаров и их реальной стоимости. В результате колебания цен достигается известная пропорциональность между отраслями хозяйства. Вот почему закон стоимости выступает как стихийный, но объективный регулятор товарного производства. Этим самым он воздействует как на масштабы производства, так и на темпы его развития.

Во-вторых, закон стоимости стимулирует снижение индивидуальных затрат и стихийно воздействует на рост производительности труда. При производстве товаров труд товаропроизводителей, применяющих более совершенную технику, обладает и более высокой производительностью. Поэтому те товаропроизводители, чьи индивидуальные затраты труда являются наименьшими, получают наибольший доход, а те, чьи индивидуальные затраты труда наиболее высоки, оказываются в невыгодном положении. Это ведет к стремлению снизить индивидуальные затраты труда, что является побуждающим мотивом к совершенствованию технических средств и улучшению организации производства.

Таким образом, при равенстве спроса и предложения и соответствии цен товаров их общественной стоимости наибольший выигрыш от реализации своих товаров получают те производители, которые имеют минимальные производственные затраты. Отклонение индивидуальных затрат труда от общественно необходимых является конкретным механизмом, стимулирующим снижение индивидуальных затрат.

В-третьих, закон стоимости ведет к дифференциации (расслоению) производителей, обогащению одних и разорению других. Общественная стоимость любого товара в отличие от его индивидуальной стоимости, как известно, определяется не индивидуальным, а общественно необходимым трудом. Это различие между индивидуальной и общественной стоимостью неизбежно ставит производителей одного и того же товара в неравные условия. Товаропроизводители, индивидуальные затраты труда которых оказались более высокими,

чем общественно необходимые, не только не могут ликвидировать уже имеющиеся отставания, а отстают все более и более, что приводит к их разорению.

Таким образом, на основе закона стоимости, действующего через рыночную конкуренцию, происходит социальное расслоение мелких товаропроизводителей. Разоряются те производители, затраты которых превышают общественно необходимые. При определенных условиях они превращаются в наемных рабочих, а обогатившиеся производители становятся капиталистами.

Кроме этих основных функций закона стоимости выделяют еще: *учетную функцию* – осуществление учета общественного труда через формирование общественно необходимых затрат труда; и *распределительную* – когда с помощью цен осуществляется распределение и перераспределение общественного продукта между регионами, предприятиями.

По мере формирования мирового рынка действие закона стоимости распространяется и на мирохозяйственные связи. Здесь национальные стоимости выступают как индивидуальные, из которых образуются интернациональные. Страна с высокой производительностью труда имеет низкие индивидуальные затраты труда и при продаже товаров по интернациональной стоимости получает дополнительную прибыль, а с высокой индивидуальной стоимостью — проигрывает. Однако это не означает, что стране с низкой производительностью труда внешнеторговые связи невыгодны. Они целесообразны, если она получает товары дешевле, чем могла бы сама их производить. Здесь важна не столько сама по себе величина стоимости товаров, сколько соотношение национальной и интернациональной стоимостей экспортируемых и импортируемых товаров.

В условиях перехода к рыночной экономике в Республике Беларусь действие закона стоимости выражается в том, что доходы на всех уровнях хозяйствования жестко увязываются с конкретным вкладом каждого звена в конечные результаты деятельности и невозможно обойтись без экономического давления на субъекты хозяйствования. В таком случае неизбежна дифференциация товаропроизводителей и их доходов в определенных, довольно значительных размерах. В связи с этим важное значение имеет социальная защита доходов населения.

Теории стоимости

Изучение стоимости товара сильно затруднено по следующим обстоятельствам. Стоимость нельзя обнаружить непосредственно на поверхности хозяйственной жизни, поскольку она выражает невидимые глазу внутренние экономические отношения. В связи с этим еще А. Смит разделил экономическую систему на два вида отношений: *экзогенные и эндогенные* (названные так по современной терминологии).

Экзогенные (гр. *exo* — вне и *genos* — происхождение) — хозяйственные связи, которые изменяются из-за причин внешнего характера. Например, меновая стоимость товаров (пропорции из рыночного обмена) может меняться в зависимости от количества доставленных на рынок товаров, от сезона и других наблюдаемых всеми условий.

Эндогенные (от гр. *endon* — внутри и *genos* — происхождение) — экономические связи, которые развиваются под воздействием внутренних факторов. К их числу относится стоимость.

Экономисты-теоретики создали несколько концепций стоимости (ценности).

Одна из них — *трудовая теория стоимости*, которая определяет субстанцию и величину стоимости товара трудом, затраченным на его производство, была рассмотрена выше. Основы теории трудовой стоимости заложили английские экономисты У.Петти, А.Смит и Д.Рикардо. У Петти появилась идея, что стоимость определяется трудом вообще. По Смиуту, стоимость товаров создается в любой отрасли материального производства, однако конкретному труду он приписывал стоимостеобразующие свойства. Д.Рикардо

определяет стоимость товаров трудом, затраченным на их производство, безотносительно к его конкретной форме. Вместе с тем он не проводит различий между конкретным и абстрактным трудом. Лишь в трудах К.Маркса впервые была открыта двойственная природа труда товаропроизводителей, понимание которой позволило ему разработать подлинно научную трудовую теорию стоимости.

Таким образом, классическая школа считала, что стоимость товара определяется количеством труда, затраченного на его производство и, следовательно, есть величина объективная. Цена в таком случае — это не что иное, как денежное выражение стоимости.

Трудовая теория стоимости раскрыла экономические связи, которые можно схематически отразить в формуле "**товаропроизводитель – общественный труд – товар – общественная стоимость – рыночная цена**". Заметно, что здесь представлен взгляд на товарно-рыночные отношения лишь с одной стороны – с позиции товаропроизводителя и продавца продукта.

В противоположность трудовой теории стоимости уже в середине прошлого века появились новые теории. К ним относятся: теория предельной полезности, теория спроса и предложения, теория издержек производства, теория трех факторов производства.

Теория предельной полезности. Она появилась во второй половине XIX века и наибольшее развитие получила в трудах представителей австрийской школы – Ю. Менгера, Ф. Визера, О. Бем-Бавека. Эта теория дала объяснение стоимости (ценности) и цены благ и услуг с позиции экономической психологии покупателя, потребителя полезных вещей. Основные положения их теории таковы.

1. Полезность нельзя отождествлять с объективными свойствами блага. Сам покупатель дает свою **субъективную оценку** роли определенного блага в удовлетворении его личных потребностей. Ценность блага сводилась к пониманию человеком значения потребляемой вещи для его жизни и благосостояния.

В этом утверждении имеется определенная доля истины. Даже в одной семье люди придают тому или другому благу разную ценность для их жизни и благосостояния. Ведь не случайно сложились поговорки: «О вкусах не спорят», «На вкус и цвет товарища нет».

2. Полезные блага подразделяются на два вида:

а) имеющиеся в безграничном количестве (вода, воздух и т. п.). Эти вещи люди *не считают полезными для себя*, поскольку они имеются в таком избытке, который не нужен для удовлетворения человеческих потребностей;

б) являющиеся относительно редкими и недостаточными для насыщения сложившихся потребностей в них. Именно этим благам хозяйствующие лица *приписывают ценность*.

На практике, пожалуй, важно, что сравнительная редкость благ должна приниматься в расчет при установлении цен. Именно так это происходит, например, при ценообразовании на продукцию земледелия, где имеется сравнительно мало хороших по качеству земельных участков. Еще в большей мере уникальность некоторых благ оказывает воздействие на цены, когда на аукционах продаются раритеты.

3. В процессе личного потребления действует *закон убывающей полезности*. Согласно этому закону степень удовлетворения потребности одним и тем же продуктом, если мы непрерывно продолжаем им пользоваться, постепенно уменьшается, так что наконец наступает насыщение. Известно, что проголодавшийся человек с большим аппетитом съедает первый ломоть хлеба. Затем с каждым новым куском утрачивается полезность хлеба до тех пор, пока пропадает желание есть этот продукт. Все съеденное количество хлеба образует *величину насыщения*.

4. Ценность благ определяет **предельная полезность**, то есть субъективная полезность «предельного экземпляра», удовлетворяющего наименее настоятельную потребность в продукте данного рода.

Предельная полезность, а следовательно, и ценность блага, зависит от «запаса» (наличного количества) данного продукта и потребности в нем. Если при неизменной

величине потребности увеличивается «запас», то предельная полезность вещи снижается. *Когда «запас» уменьшается, то предельная полезность и ценность возрастают. Все это сказывается на величине рыночной цены продукта, которая прямо зависит от его предельной полезности.* Похоже, что рыночная практика подтверждает данную зависимость. Так, в условиях относительной недостаточности какого-то продукта (уменьшения его «запаса») цена устанавливается на более высоком уровне, что, по существу, оправдывает покупку «предельного продукта».

Как видно, основные положения теории предельной полезности отражают экономические связи, которые можно представить в формуле «потребитель— потребность— полезность блага — его ценность — цена». Так, по-видимому, можно оценивать товар и рыночные отношения со стороны покупателя, потребителя. Речь идет о том, что главное в экономике – не объем затрат на производство товара, а конечный результат, который оценивает потребитель, руководствуясь собственным субъективным представлением о полезности блага.

Однако теория предельной полезности имеет ряд слабых сторон.

Во-первых, эта теория исходит из примата потребления над производством, рассматривает людей не как производителей материальных благ, а только как потребителей, абстрагируется от анализа труда, являющегося действительным источником богатства всякого общества. Во-вторых, она носит субъективно-психологический характер, поскольку выводит объективную экономическую категорию товарного производства - меновую стоимость из психологических ощущений отдельных людей и их субъективной оценки полезности тех или иных благ. В-третьих, определяя ценность материальных благ предельной полезностью, которая, в свою очередь, прямо зависит от их обилия или "редкости", сторонники этой теории смешивают причину со следствием. Не "редкость" благ определяет величину их ценности, а, наоборот, редкими оказываются те товары, воспроизводство которых требует больших затрат человеческого труда.

Особый подход к проблеме стоимости был сформулирован А. Маршаллом. Его позиция определения стоимости сводится к выяснению взаимодействия рыночных сил, лежащих на стороне спроса в виде предельной полезности, и предложения в виде издержек производства. Отсюда А. Маршалл делает вывод: *полезность определяет предлагаемое количество, предлагаемое количество определяет издержки производства, издержки производства определяют ценности.* Он считал, что цена, которую согласен уплатить за товар покупатель, определяется полезностью товара, при этом полезность он рассматривал как максимальную стоимость, которую может уплатить за товар покупатель.

При определении цен А. Маршалл выделял два фактора, влияющих на цены: предельная полезность и издержки производства. Он считал, что цена, назначенная продавцом товара, определяется издержками его производства, а рыночные цены устанавливаются покупателями и продавцами в результате спроса и предложения.

В итоге можно сделать вывод, что марксова теория трудовой стоимости и теория предельной полезности не противоречат, а дополняют друг друга. Если в первой наиболее глубоко разработан научный аппарат обоснования стоимости в соответствии с трудовыми затратами, то во второй — теоретически обосновано наиболее эффективное использование основных факторов производства — труда, капитала и земли.

Теория спроса и предложения (Ж. Б. Сэй, Г. Д. Маклеод) сводится к отождествлению стоимости с меновыми пропорциями, или ценами, которые якобы всецело определяются соотношением спроса и предложения того или иного товара в каждый данный момент. Эта теория не считает производство главной сферой экономических отношений. Решающее значение она придает отношениям обмена. Эта теория, однако, не в состоянии дать ответ на вопрос: чем же определяются цены товаров при равенстве спроса и предложения? Кроме того, известно, что спрос и предложение сами зависят от уровня цен. Понижение рыночных цен вызывает рост спроса, тогда как повышение цен на тот или иной товар стимулирует рост его производства, а следовательно, и величины предложения. Таким образом, получается

порочный круг: движение цен объясняется изменением соотношения спроса и предложения, а изменение спроса и предложения колебанием цен.

Теория издержек производства (Р.Торренс, Дж.Мак-Куллох, Дж.С.Милль) утверждает, что при данном соотношении спроса и предложения цены товаров определяются издержками производства. При этом различные авторы этой теории понимали издержки производства по-разному. Р.Торренс, Джон Стюарт Милль и другие трактовали их как сумму денежных затрат капиталиста на покупку средств производства и труда (рабочей силы), израсходованных при производстве товара. Но такие издержки представляют собой не что иное, как сумму цен закупленных капиталистом факторов производства (машин, сырья, материалов, рабочей силы и т.п.). В итоге получается бессодержательная тавтология: цены определяются ценами, кроме того, цена товара наряду с издержками производства должна включать в себя еще и прибыль. В противном случае оказался бы бессмысленным сам капиталистический бизнес.

Некоторые экономисты этой школы искали другие пути объяснения стоимости товара. Так, Джеймс Милль утверждал, что новая стоимость создается не только живым, но и прошлым трудом, т.е. овестьвленным трудом. А Дж.Мак-Куллох считал, что в создании стоимости наравне с человеческим трудом участвует "труд" рабочего скота, машин, сил природы. Здесь теория издержек производства вплотную примыкает к теории трех факторов производства.

Родоначальником теории **трех факторов производства** был французский экономист Ж.Б.Сэй. Согласно этой теории, в создании стоимости участвуют три фактора: труд, капитал (под которым понимаются средства производства) и земля. Каждый фактор создает соответствующую часть стоимости, и владельцу каждого из них "вменяется" своя доля дохода: рабочему — заработная плата, владельцу капитала — прибыль, а землевладельцу — земельная рента. В этой теории общественные отношения между людьми подменяются отношениями факторов производства, а процесс производства потребительных стоимостей смешивается с процессом создания стоимости.

Деньги: их возникновение, сущность и теории

По вопросу о возникновении денег существует несколько концепций, но основными являются **рационалистическая и эволюционная**. Первая концепция, возникнув во времена Аристотеля, господствовала вплоть до конца XVIII века и объясняла происхождение денег как результат соглашения между людьми. Подобным образом трактуют деньги и некоторые современные экономисты. Так, П. Самуэльсон рассматривает деньги, как искусственную социальную условность. Дж. Гэлбрейт считает, что закрепление денежных функций за благородными металлами и другими предметами — продукт соглашения между людьми. Наиболее последовательным сторонником второй концепции происхождения денег являлся **К. Маркс**, который **определял деньги как продукт развития обмена и товарного производства**. Согласно этой концепции, до появления денег существовал бартер и различные формы стоимости. Экономическая наука выделяет четыре формы стоимости:

- 1) простую, единичную или случайную;
- 2) полную или развернутую;
- 3) всеобщую;
- 4) денежную.

При простой форме стоимости отдельному товару А, находящемуся в относительной форме, противостоит только один случайный товар — эквивалент Б; *при развернутой форме стоимости* товару А, находящемуся в относительной форме стоимости, противостоит множество товаров-эквивалентов — Б, В, Г, Д, *при всеобщей форме стоимости* всем товарам, находящимся в относительной форме стоимости, противостоит один товар-

эквивалент, но здесь роль всеобщего эквивалента выполняют различные товары (скот, меха, рыба, зерно и др.); *при денежной форме стоимости всем товарам, находящимся в относительной форме стоимости, противостоит всеобщий эквивалент, общественная роль которого прочно срослась с потребительной стоимостью благородных металлов — золота или серебра.*

Переход от одной формы стоимости к другой происходил постепенно, по мере углубления общественного разделения и усиления обособленности товаропроизводителей. Развитие форм стоимости - это есть и развитие процесса обмена, и процесс возникновения денег. Причем деньги возникают как продукт стихийного развития товарного производства и обмена.

До появления денег существовал бартер - непосредственный обмен одного товара на другой. Например, земледelec обменивает 150 кг зерна на одну овцу, принадлежащую скотоводу. При бартерном обмене количество участников рынка ограничено. При увеличении участников рынка, круга хозяйствующих субъектов бартер наталкивается на серьезные затруднения. Когда на рынок поступают разнообразные товары и в большом количестве, для приобретения нужного товара необходимо осуществлять несколько промежуточных сделок. Появление денег разрешает это затруднение. Владелец товара обменивает его на деньги, которые затем расходует на приобретение нужного товара.

Деньги — особый товар, выполняющий роль всеобщего эквивалента. Они выражают затраты общественного труда, воплощенного в товаре, и на этой основе обеспечивают их обмениваемость. Как и все товары, деньги обладают стоимостью и потребительной стоимостью. Стоимость золота заключается в том, что на его добычу затрачено большое количество общественно необходимого труда. Золото — один из самых трудоемких с точки зрения добычи металлов. Потребительная стоимость золота как денежного товара раздваивается. С одной стороны, оно имеет обычную потребительную стоимость — используется для технических целей, изготовления предметов роскоши, зубного протезирования и т.д. С другой стороны, золото обладает всеобщей потребительной стоимостью, т.е. является предметом всеобщей потребности в процессе обмена.

Деньги — это абсолютно ликвидное средство обмена, т.е. товар, имеющий наибольшую способность к сбыту. Деньги — один из наиболее значительных компонентов в экономической жизни общества. Они возникли на определенном этапе развития хозяйственной жизни общества, но не как продукт соглашения между людьми или какого-либо законодательного акта государства, а как результат экономических отношений, естественной хозяйственной жизни людей.

Золото выполняет роль денег потому, что оно по сравнению с другими товарами обладает рядом преимуществ: делимостью, сохраняемостью, качественной однородностью, портативностью (высокой стоимостью при небольшом объеме), его относительной редкостью в природе.

Деньги выполняют *ряд функций*, в которых и проявляется их сущность. *Деньги служат: 1) мерой стоимости; 2) средством обращения; 3) средством образования сокровищ; 4) средством платежа; 5) мировыми деньгами.*

1) Мера стоимости. Это основная функция денег. Она определяется самой сущностью денег, являющихся всеобщим эквивалентом. Все остальные функции денег обуславливаются их функцией в качестве меры стоимости и связаны с ней. Функция денег как меры стоимости означает, что стоимость всех товаров выражается в деньгах они служат всеобщим воплощением и мерилем товарных стоимостей.

Однако не деньги делают товары соизмеримыми. Основой соизмеримости товаров является заключенный в них абстрактный общественно необходимый труд. Особенностью функции денег как меры стоимости является то, что данную функцию выполняют идеальные деньги, т.е. мысленно представляемые, а не находящиеся реально в руках товарладельцев. Измерять же стоимость всех других товаров деньги могут лишь потому, что они сами являются товаром и сами имеют стоимость.

Стоимость различных товаров чаще всего выражается в различных количествах золота. Для сопоставления между собой этих количеств золота, т.е. для сравнения цен товаров, то или иное количество золота принимается за единицу измерения. Определенное количество денежного товара, принятое в данной стране в качестве денежной единицы, называется масштабом цен. В разных странах приняты различные масштабы цен. Каждая денежная единица делится на кратные части (например, марка - на 100 пфеннигов, рубль — на 100 копеек, доллар - на 100 центов, фунт стерлингов - на 100 пенсов и т.д.).

Следует строго разграничивать понятия "*мера стоимости*" и "*масштаб цен*". Между ними имеются существенные различия. Во-первых, как мера стоимости золото соотносится с другими товарами, выражает и измеряет их стоимость. Как масштаб цен определенное количество золота берется за единицу. И этими единицами (марками, рублями, долларами и т.д.) измеряется любое количество золота, выражающее цену товара. Во-вторых, мера стоимости есть социальная функция золота: за выражением стоимости товаров в золоте скрывается сведение всех видов конкретного труда к абстрактному труду. Напротив, масштаб цен выполняет чисто техническую функцию: с его помощью определяется отношение одного количества золота к другому, принятому за единицу. В-третьих, как мера стоимости деньги функционируют стихийно, независимо от государственной власти, а масштаб цен устанавливается государством в законодательном порядке и может быть изменен.

Функционирование денег как меры стоимости связано с образованием цен. *Цена есть проявление закона стоимости, т.е. стоимость товара является основой цены. Цена это денежное выражение стоимости, т.е. денежное выражение труда, воплощенного в товаре.* При равенстве спроса и предложения цена товара зависит от стоимости товара и от стоимости золота. Цены будут понижаться, если понижается стоимость товара или повышается стоимость золота. Цены будут повышаться, если повышается стоимость товара или снижается стоимость золота. Следовательно, цены товаров измеряются в среднем прямо пропорционально их стоимости и обратно пропорционально стоимости денег. В этом проявляется действие закона стоимости.

2) *Деньги как средство обращения.* С появлением денег происходят существенные изменения в процессе обмена товаров. Непосредственный обмен товара на товар сменяется процессом обращения товаров при посредстве денег. Этот процесс осуществляется в виде двух метаморфоз: 1) превращения товара в деньги, т.е. продажи, и 2) обратного превращения денег в товар, т.е. купли. Если до появления денег обмен осуществляется по формуле $T - T^1$ (один товар обменивался на другой товар), то с помощью денег обмен приобретает следующий вид: $T - Д$; или $T - Д - T^1$. При таком обмене нужны реальные, т.е. наличные деньги.

При товарном обращении (т.е. обмене товаров с помощью денег) сделка не заканчивается превращением товара в деньги. Полученные за товар деньги должны быть превращены в другой товар, т.е. акт $T - Д$ должен быть дополнен актом $Д - T$. Два акта товарного обращения (продажа и купля) едины, но в то же время они являются самостоятельными, ибо отделены один от другого в пространстве и времени. Это означает, что непрерывность процесса обращения может быть нарушена в том случае, если за актом продажи одного товара не последует покупка другого товара.

В связи с функцией денег как средства обращения возникает возможность разрыва актов продажи и купли. Это означает дальнейшее развитие противоречий товарного хозяйства, а также возможность возникновения кризиса.

Обращение денег имеет свои особенности: а) деньги не возвращаются к своему исходному пункту, а постоянно удаляются от него; б) деньги постоянно пребывают в сфере обращения, в то время как товары после их продажи выбывают, как правило, из сферы обращения и переходят в сферу потребления.

Количество денег, необходимых для товарного обращения, зависит от многих факторов. Однако наиболее важную роль играют два из них: а) сумма цен продаваемых товаров; б)

быстрота обращения денег. Каждая монета в течение определенного времени может переходить из рук в руки несколько раз. Поэтому на протяжении какого-то отрезка времени одна монета может реализовать цену не одного, а нескольких товаров. Чем быстрее оборачиваются деньги, тем меньшее их количество требуется для обращения.

Закон денежного обращения гласит: количество денег, необходимых для обращения, равно сумме цен товаров, деленной на число оборотов одноименных денежных единиц. Это можно выразить следующей формулой:

$$КД = \frac{СЦ}{О},$$

где КД - количество денег в обращении; СЦ - сумма цен подлежащих продаже товаров; О - среднее число оборотов денежной единицы.

В экономической теории широкое признание получило «уравнение обмена», предложенное американским экономистом И. Фишером в работе «Покупательная способность денег». Уравнение обмена или, как иногда его называют, «уравнение Фишера», выглядит следующим образом:

$$MV=PQ,$$

где M — величина находящейся в обращении денежной массы; V — средняя скорость обращения денежной единицы; P — уровень цен; Q — реальный объем национального продукта.

Это уравнение позволяет рассчитать каждый из составляющих его параметров:

- обращаемая денежная масса PQ/V ;
- скорость обращения денежной единицы PQ/M ,
- средний уровень цен MV/Q ;
- денежная величина национального продукта MV/P .

Уравнение Фишера показывает зависимость уровня цен от денежной массы. Из уравнения $MV=PQ$ ясно, что увеличение показателя M (при неизменности V и Q), должно сопровождаться ростом P . Данная формула позволяет в первом приближении рассмотреть феномен инфляции.

Вначале деньги выступали в функции средства обращения в виде весовых слитков металла. В дальнейшем из золота стали делать монеты. **Монета** — это пластина из металла, как правило круглой формы, вес и проба которого удостоверены государством (правителем, монархом и т.д.). Первые монеты были изготовлены в XII в. до нашей эры в Китае. На Руси чеканка монет началась в Киеве в X в. нашей эры.

Поскольку деньги в функции обращения находятся в постоянном движении и выполняют эту функцию мимолетно (приходят и уходят), то их роль могут выполнять и неполноценные деньги (например, серебряные и медные), которые являются представителями золота. Эту роль могут выполнять и *бумажные деньги*, которые являются знаками золота и выступают в качестве средства обращения. Бумажные деньги впервые появились в Китае в XII в., а в России – в 1796 г. В настоящее время они функционируют во всех странах земного шара. Количество бумажных денег, находящихся в обращении, должно соответствовать количеству золота, необходимого для обращения. В этом случае бумажные деньги будут обращаться по стоимости того количества золота, которое на них обозначено. Чрезмерный выпуск бумажных денег приводит к их обесценению, т.е. инфляции.

3) **Деньги как средство сбережения (образования сокровищ)** — третья функция денег. Чтобы купить нужный товар до момента реализации своего товара, товаропроизводитель должен иметь определенное количество денег, накопленных в результате предшествовавших продаж. В этом случае происходит сбережение денег, т.е. изъятие их на определенное время из сферы обращения. Деньги в такой ситуации как бы "окаменевают", превращаются в сокровища. Хранить деньги в виде сокровищ можно в неограниченном количестве. К тому же, выполняя роль всеобщего эквивалента, они всегда дают возможность приобрести необходимые товары. Если в функции меры стоимости

выступают полноценные (хотя и идеальные) деньги, а в функции средства обращения — реальные (хотя и неполноценные) деньги, то функцию образования сокровищ могут выполнять только полноценные и только реальные деньги.

4) *Деньги в функции средства платежа.* Товары не всегда могут продаваться за наличные деньги. Это связано с тем, что к моменту появления на рынке одного товаровладельца со своим товаром у других товаропроизводителей может еще не быть наличных денег, ибо время производства различных товаров неодинаково. В таком случае возникает необходимость купли-продажи товаров в кредит, т.е. с отсрочкой уплаты денег. Продавец становится кредитором, а покупатель — должником. Переход товара от продавца к покупателю совершается здесь без одновременного перехода денег от покупателя к продавцу.

Покупатель в обмен на полученный товар выдает продавцу долговое обязательство — **вексель**, по которому он обязывается оплатить стоимость товара в определенный срок. *Выступая средством погашения долгового обязательства, деньги выполняют в этом случае функцию средства платежа.* В данной функции они выступают при погашении других денежных обязательств (например, при возврате денежных ссуд, внесении арендной платы за землю, уплате налогов и т.д.). Таким образом, *деньги выступают в качестве средства платежа в том случае, если их движению непосредственно не противостоит движение товаров.*

С учетом функции денег как средства платежа можно уточнить **закон, определяющий количество денег, необходимых для обращения.** Его можно выразить следующей формулой:

$$КД = \frac{СЦ - К + П - В}{О},$$

где КД — количество денег, необходимых для обращения; СЦ — сумма цен товаров и услуг; К — сумма цен товаров, проданных в кредит; П — платежи, по которым наступил срок уплаты; В — взаимопогашающиеся платежи; О — среднее число оборотов одноименных денежных единиц.

Функция денег как средства платежа усиливает возможность возникновения кризисных явлений. Это обусловлено тем, что в промежутке между покупкой товаров в кредит и платежом да них может произойти такое непредвиденное заемщиком явление, как падение цен на его товары. Может случиться и так, что реализация этих товаров потребует больше времени, чем предполагал заемщик. В обоих случаях к моменту истечения срока долгового обязательства у заемщика не будет нужной для погашения этого обязательства денежной суммы, т.е. обнаруживается его неплатежеспособность. А поскольку многие товаровладельцы покупают друг у друга товары в кредит, то неплатежеспособность одного вызывает неплатежеспособность другого, третьего и т.д.

5) *Деньги в функции мировых денег.* В обороте между различными странами деньги выступают в функции мировых денег. Материальной предпосылкой этой функции является выход товарного обмена за пределы национальных границ. На мировом рынке деньги сбрасывают все свои "национальные мундиры" (монет, бумажных и кредитных денег) и выступают в форме благородных металлов. *В мировом обороте деньги функционируют прежде всего как всеобщее средство платежа и всеобщее покупательное средство*, причем функция средства платежа преобладает, так как мировая торговля является крупной оптовой торговлей. Здесь товары продаются и кредит либо, наоборот, покупатель авансирует деньги на оплату товара.

Мировые деньги выступают также как всеобщее воплощение общественного богатства (при перемещении золота из одной страны в другую вне сделок купли-продажи. Например, при субсидиях, контрибуциях, денежных займах и т.п. операциях). Богатство в форме всеобщего эквивалента золота может легко мигрировать из одной страны и другую. Кроме того, каждая страна нуждается в запасе золота для своих международных платежей.

Поэтому внутри отдельных стран деньги в форме сокровища являются резервным фондом мировых денег. Эту роль они выполняют и в условиях бумажно-денежного обращения.

В настоящее время в качестве мировых денег выступает валюта крупнейших государств мира (американский доллар, английский фунт стерлингов, немецкая марка, японская иена и др.). Это так называемые резервные валюты, предназначенные для внешнеэкономических и внутренних операций.

Отметим, что некоторые экономисты используют другие подходы к определению функций денег. Так, К. Макконнелл и С. Брю в учебнике «Экономикс» выделяют только три функции денег: средство обращения, мера стоимости, средство сбережения.

Э. Долан в книге «Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика» также выделяет лишь три функции денег: средство обращения (деньги, используемые для покупки товаров и услуг, а также для уплаты долгов); мера стоимости (денежная единица, используемая для измерения и сравнения стоимостей товаров и услуг); средство накопления (актив, сохраняемый после продажи товаров и услуг и обеспечивающий покупательную способность в будущем).

Изучение происхождения, сущности и функций денег — важнейшее условие понимания внутреннего механизма современной эволюции денег и их эффективного использования в рыночной экономике. В условиях рыночного хозяйства роль денег существенно возрастает как в процессе ценообразования, регулирования товарного и денежного обращения, так и в управлении доходами и развитии внешнеэкономических связей. В рыночной экономике деньги содействуют размещению ресурсов. Люди выбирают продукты и услуги через размещение своих ресурсов, которые выражены в деньгах.

Использование денег обеспечивает значительную экономию общественного богатства, которое общество вынуждено было бы растрачивать в рамках натурального обмена. Поэтому можно сказать, что деньги создают богатство нации. Чем совершеннее денежная система, тем быстрее идет наращивание общественного богатства.

Специалисты по деньгам предполагают, что в будущем современные бумажные деньги уступят место так называемым электронным.

В современных условиях во многих государствах увеличивается эмиссия, которая превышает действительные потребности оборота. Это ведет к инфляции — переполнению сферы обращения денежными знаками сверх реальных потребностей национальной экономики и к их обесцениванию. Во время инфляции бумажные деньги обесцениваются по отношению к золоту, товарам и иностранным валютам, вследствие чего происходит в первом случае — повышение рыночной цены золота в бумажных деньгах; во втором — рост цен товаров; в третьем — падение курса национальной валюты по отношению к иностранным денежным единицам.

Теории денег. Существуют различные теории денег. Одна из них — *металлистическая*. Эта теория отождествляет деньги с благородными металлами. По мнению ее сторонников (меркантилистов), золото и серебро являются деньгами по своей природе, в силу своих естественных свойств. Они признают за деньгами только функции меры стоимости, сокровища и мировых денег, которые выполняются благородными металлами.

Номиналистическая теория считает деньги знаками стоимости, условными счетными единицами. Наиболее развернуто номиналистическая теория денег представлена немецким экономистом Г.Ф.Кнаппом в его книге "Государственная теория денег". В этой книге была выдвинута так называемая *государственная теория денег*, согласно которой деньги рассматривались как продукт государственной власти и правовых отношений. Бумажные деньги, по его мнению, — это установленное законом платежное средство. Их покупательная сила определяется государством.

Количественная теория денег сводится к тому, что величина стоимости денег находится в обратной зависимости от их количества, т.е. чем больше денег, тем меньше их стоимость. Сторонники этой теории заявляют, что до появления на рынке деньги не имеют

никакой стоимости, а товары — своей цены. И лишь здесь то или иное соотношение массы золота и товаров определяет их стоимость и цену.

Теория "регулируемой валюты" представляет собой соединение основных положений номиналистической и количественной теории денег. Ее представитель Дж. М. Кейнс восхваляет бумажные деньги, усматривая их преимущество в том, что количество денег в обращении может определяться государством. В регулировании количества денег в обращении Дж. М. Кейнс видит средство нормализации уровня товарных цен, заработной платы, ликвидации безработицы.

Если в XIX в. основными вопросами в денежной теории были природа денег, их функции, выбор масштаба цен и устройство денежной системы, то теперь основными вопросами стали роль денег в воспроизводстве, механизм влияния денежной массы на экономический рост и государственная политика в области денежно-кредитной сферы. Если в XIX в. ученых волновали прежде всего качественные аспекты денежной теории, то в XX в. - главным образом количественные взаимосвязи.

Контрольные вопросы

1. Что такое натуральное хозяйство?
2. Какие основные черты присущи товарному хозяйству?
3. Какие существуют формы разделения труда?
4. Что обозначает понятие "предельная полезность"?
5. Какими свойствами обладает товар?
6. Что такое потребительная стоимость товара?
7. Какие функции выполняют деньги?

Тема 6. РЫНОК: СУЩНОСТЬ, СТРУКТУРА И ИНФРАСТРУКТУРА

Лекция 7. Рынок: сущность, структура и инфраструктура.

Понятие, условия возникновения и функции рынка

Рынок есть особая форма организации товарного хозяйства. Это объективное явление экономики, основанной на товарном производстве и товарном обмене. С рынком связан каждый субъект хозяйствования и человек, осуществляющий какие-либо покупки или продажи. Поэтому происходящие на рынке изменения интересуют и затрагивают практически всех. Так что же такое рынок? Есть множество определений рынка, некоторые из которых мы рассмотрим.

В общеупотребимом понимании "рынок", по определению В.И. Даля, площадь в городах и селах для торговли съестными припасами на воле (на воздухе), место съезда и сходки продавцов и покупателей по назначенным дням..." (См.: Даль В. И. Толковый словарь живого великорусского языка. В 4-х т. – М., 1980. Т. 4. С. 118).

Еще А. Смит, исследуя причины роста богатства народов, значительное внимание уделял возникновению и становлению рынка. *Рынок*, по А. Смигу, - *регулятор разделения труда*. Так как "разделение труда вызывается возможностью обмена, то следовательно, и степень этого разделения всегда ограничивается пределами возможности обмена, или, другими словами, обширностью рынка. Если рынок очень мал, то никто не найдет для себя выгодным заняться исключительно какой-нибудь одной работой, просто по невозможности обменять излишек произведений своего труда на такой же излишек произведений труда других людей"(См.: Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. - М., Соцэкгиз, 1935. Т.1. С.42).

Таким образом, по А. Смигу, рынок определяется обменом. Это его главное свойство. Более того, рынок, по его мнению, — действия "невидимой руки", когда встречаются и уравниваются спрос и предложение через механизм цен.

Австрийский экономист Й. Шумпетер понимал под рынком "все бесчисленные акты обмена, которые нам дано наблюдать в рыночной экономике в любой хозяйственный период. Они в своей совокупности образуют внешнюю форму, в которой осуществляется кругооборот хозяйственной жизни"(См.: Шумпетер И. Теория экономического развития. - М., 1982. С. 59-60).

В современной неоклассической экономической литературе часто используется определение рынка, данное экономистом А. Маршаллом "Рынок – это не какая-то конкретная рыночная площадь, на которой продаются и покупаются предметы, а в целом всякий района, где сделки покупателей и продавцов друг с другом столь свободны, что цены на одни и те же товары имеют тенденцию легко и быстро выравниваться" (А. Маршалл. Принципы политической экономии. М.: Прогресс, 1984, Т. 2., с. 6). В данном определении в качестве критерия определения рынка выступают свобода обмена и установление цен.

Согласно большинству современных учебников рынок имеет место тогда, когда покупатели и продавцы обмениваются друг с другом товарами, ценными бумагами, трудом и т.д. Рынок - это "институт или механизм, который сводит вместе покупателей (предъявителей спроса) и продавцов (поставщиков) конкретного товара или услуги" (См.: Макконнелл К.Р., Брю С.Л. "Экономикс: Принципы, проблемы и политика". - М., Республика, 1992. Т.2. С.398).

Таким образом, во всех приведенных определениях рынка его основной характеристикой выступает обмен. Однако следует подчеркнуть, что **не всякий** обмен порождает рынок и не всегда рынок ведет к рыночной экономике. Обмен возник с незапамятных времен, в эпоху палеолита, т.е., по меньшей мере, 30 тысяч лет назад. Причинами, которые обусловили необходимость обмена и, следовательно, привели к замене натурального хозяйства товарным производством и к возникновению рынка является: развитие общественного разделения труда и экономическое обособление производителей. Общественное разделение труда было вызвано ограниченностью ресурсов и производственных возможностей человека. Оно проявляется в специализации производителей на особых видах трудовой деятельности. Существование разных форм собственности обусловило экономическую обособленность производителей как собственников, при которой каждый из них осуществляет хозяйственную деятельность в соответствии с собственными интересами.

В условиях развитого общественного разделения труда каждый производитель специализируется на производстве определенных благ. Но для удовлетворения своих потребностей каждому человеку необходимы разнообразные товары. Данное противоречие разрешается путем обмена. Производя ограниченный ассортимент благ, но в большем количестве, чем необходимо для удовлетворения своих потребностей, производитель стремится обменять созданный **им** излишек на продукты других производителей. Таким образом, общественное разделение труда, с одной стороны, разъединяет производителей, а с другой — объединяет их, так как вызывает необходимость регулярного обмена результатами производственной деятельности.

На раннем этапе развития человеческой цивилизации процесс товарного обмена выполнял лишь функцию перемещения товаров, т.е. передачи его из рук в руки в качестве потребительных стоимостей. Такой обмен осуществлялся без посредства денег, т.е. имел место **прямой товарообмен** (в виде бартерных сделок). Его появление и развитие еще не означало появления и развития рынка.

Обмен трансформируется в рынок только в том случае, когда производители организуют производство с целью продажи своего товара с последующим приобретением необходимого им другого товара. При таких условиях складывающийся тип хозяйствования окончательно порывает с натуральным производством. Важным шагом на этом пути явилось вклинивание в товарный обмен денег и возникновение **товарного обращения**. *Формально товарное обращение отличается от непосредственного обмена товаров тем, что оно осуществляется при посредстве денег.*

Акт любого обмена предполагает как минимум двух субъектов — продавца и покупателя. Для того, чтобы обменять продукт, даже если обмен носит случайный характер, оба субъекта должны быть экономически свободны. Они должны быть вольны обменивать продукты по своему желанию. Следовательно, для обмена, организованного по законам товарного обращения, главными признаками функционирования являются: 1) свобода продавца и покупателя; 2) в основе обмена находится спрос и предложение товаров.

Наличие этих признаков, однако, не означает еще возникновение рынка как системы. Система считается возникшей и вступающей в стадию становления, если она начнет самообеспечивать себя. Возникновение рынка предполагает множественность меновых операций. Множественность необходима прежде всего по причине того, что при ограниченном круге продавцов и покупателей не может возникнуть свободное колебание цен, а возможен лишь сговор как со стороны покупателей, так и со стороны продавцов.

Главная особенность рыночной организации состоит в том, что в большинстве случаев она не позволяет одному лицу вмешиваться в деятельность другого. Потребителя ограничивает от принуждения со стороны продавца наличие других продавцов, с которыми он тоже может вступить и сделку. Продавца ограничивает от диктата потребителя наличие других потребителей, которым он может продать свой товар.

О появлении рынка можно говорить в том случае, если процесс товарного обращения и производства приобретает регулярный характер, порождает постоянные колебания спроса, предложения и цен. Наличие таких признаков, как множество продавцов и покупателей, во-вторых, колебание цен и в-третьих, ориентация на потребности потребителя-покупателя, позволяет говорить о возникновении рынка.

Рынок — это **объективное** явление экономики. Его появление есть результат длительной экономической эволюции человеческого общества. "Сотворение" рынка произошло вследствие поиска людьми решения извечной экономической дилеммы: с одной стороны, редкие, ограниченные ресурсы, а с другой — неограниченные потребности человека в разнообразных благах. Человек любых наклонностей и способностей может что-либо эффективно производить только в какой-то определенной области. Вместе с тем его потребности исчисляются миллионами наименований потребительских благ. Рыночная организация экономики возникла благодаря процессу обмена продуктами труда людей, способных производить их в ограниченном количестве, но нуждающихся во многих потребительских благах, производимых другими людьми.

Следовательно, рынок возникает одновременно с товарным производством. Рынок показывает производителям, что необходимо производить и в каком количестве. Через рынок покупатели воздействуют на производство. В этом смысле рынок есть саморегулирующаяся система воспроизводства. Все ее звенья находятся под постоянным воздействием спроса и предложения.

| |
|--|
| <p>Рынок — это система взаимодействия производителей и потребителей, основанного на товарном производстве и обмене, при регулирующем воздействии рыночных цен</p> |
|--|

Субъектами рыночных отношений выступают производители, потребители и их посредники. *Основные производители (предприятия и организации)* продают произведенные ими вещественные блага и услуги и покупают необходимые для производства ресурсы. *Домашние хозяйства* выступают на рынке как покупатели благ потребительского назначения и продавцы рабочей силы. Государство покупает на рынке товары, необходимые для выполнения его функций. *Посредники* — оптовые и розничные торговцы, комиссионеры, брокеры и агенты производителей — оказывают торговые услуги производителям и потребителям. Следовательно, субъектами рыночных отношений являются физические и юридические лица.

Объектами купли-продажи на рынках являются экономические ресурсы, вещественные блага и услуги, деньги, ценные бумаги, т.е. все то, по поводу чего возникают рыночные отношения между продавцами и покупателями.

Сущность рынка наиболее полно проявляется в его функциях, среди которых следует выделить: соединение производства и потребления — обеспечение непрерывности общественного производства; регулирование производства и потребления; стимулирование организации современного производства; информационную функцию и санирующую функцию. *Соединение производства и потребления и обеспечение непрерывности общественного производства является важнейшей функцией рынка.*

Рынок объединяет обособленных производителей и потребителей. Через рынки от производителей к потребителям направляются огромные потоки различных товаров, а от потребителей к производителям движутся денежные средства, необходимые для продолжения процесса производства.

Рынок также выполняет функцию *регулирования производства и потребления*. Через рыночный механизм (взаимодействие спроса, предложения и цены) количество произведенной продукции приводится в соответствие с объемом платежеспособного спроса покупателей. Постоянные изменения в соотношении между спросом и предложением влияют

на цену товара. При превышении спроса над предложением цена товара растет, что делает его более прибыльным и способствует расширению масштабов его производства. Одновременно рост цен уменьшает потребление данного товара, что неизбежно приводит к новым изменениям в соотношении спроса и предложения. В какой-то момент данный механизм сбалансирует спрос и предложение. Но это равновесие, как правило, не бывает долговременным. Дальнейшее увеличение производства приведет к тому, что возникнут трудности в реализации, цены начнут падать, доходы производителей уменьшатся, и они начнут сокращать объем производства данного товара.

Рынку присуща *и стимулирующая функция*. Суть ее состоит в том, что конкуренция заставляет производителей обновлять ассортимент товаров, повышать их качество и снижать цену. Достижение данных целей стимулирует внедрение новой техники и технологии, совершенствование организации производства.

Одной из функций рынка является *информационная*. Рынок информирует производителей о потребностях покупателей, выполняя общественную оценку товара. Сам факт продажи товара говорит о том, что он удовлетворяет определенную потребность. Если товар реализуется по цене, которая возмещает расходы на его производство, то это свидетельствует об общественном признании данных затрат. Не менее ценную информацию дают и несостоявшиеся акты купли-продажи. Они посылают сигналы производителям о том, что *им* следует уменьшить или вообще отказаться от производства определенных благ. Цены на рынке служат той информацией, которая необходима и потребителям для принятия решений о способах удовлетворения своих многочисленных потребностей. Например, при высоких ценах на готовую модную одежду для потребителя может оказаться более выгодным ее пошив в ателье.

Санитизирующую функцию рынок выполняет путем дифференциации производителей в соответствии с эффективностью *их* хозяйственной деятельности. Экономически эффективные фирмы развиваются, расширяют масштабы своей деятельности, а неэффективные — несут убытки, разоряются. Таким путем происходит оздоровление общественного производства, освобождение его от экономически слабых предприятий.

Структура и типы рынков

Рыночная система — довольно сложное образование, поэтому существует несколько критериев разграничения ее структурных элементов.

Наиболее часто для классификации рыночных структур применяется критерий объекта рыночных отношений. Отсюда объектами рыночных отношений являются предметы потребления и услуги, средства производства и т.д. Соответственно объектам рыночных отношений выделяют следующие типы рынка: товарный, финансовый и рынок труда.

1) Товарный рынок включает в себя потребительский (рынок предметов потребления и услуг), средств производства, информации, интеллектуального продукта (научно-технических разработок).

В потребительский рынок входят рынки продовольственных и непродовольственных товаров; бытовых, коммунальных, транспортных услуг; услуг культуры и образования; жилья; зданий, сооружений непромышленного назначения. Цель потребительского рынка — достижение равновесия между спросом и его товарным покрытием.

Рынок средств производства состоит из рынка производственных зданий и сооружений; рынка орудий труда; рынка сырья, материалов, энергии и других видов продукции производственного назначения; рынка полезных ископаемых. При командно-административной системе ресурсы планомерно распределялись по централизованно утверждаемым нормативам на основе прикрепления производителей и потребителей друг к

другу. Рынку такая система не может быть свойственна, ибо она не обеспечивает свободного выбора потребителем своих контрагентов, наличия горизонтальных связей между экономическими субъектами, экономической конкуренции производителей.

В условиях все большего вовлечения в производственный процесс научно-технических достижений, растущей интернационализации производства неизмеримо возрастает значение рынка информации и научно-технических разработок. Его составляющие — рынок инноваций, изобретений; рынок информационного продукта (сфера информационных услуг); рынок продукта творческого труда (книги, кинофильмы и др.). Рынок научно-технических разработок представляет собой взаимодействие малых фирм, инновационных банков, лизинговых контор, научно-исследовательских институтов, научно-производственных объединений. Необходимость более полного изучения и ускоренной обработки накапливающихся с каждым годом объемов научно-технической информации привела к созданию национальных и международных специализированных информационных банков, интенсивному развитию лицензионной торговли. Одним из факторов динамичного экономического развития некоторых стран явилось успешное использование закупаемых лицензий, ноу-хау.

2) Финансовый рынок, включает в себя рынок капиталов (инвестиционный рынок), рынок кредитов, рынок ценных бумаг, валютно-денежный рынок.

Рынок капиталов (*инвестиционный рынок*) предполагает куплю-продажу инвестиций. Инвестиции (вложения капитала в производственные факторы или в непроектируемую сферу) обуславливают общий рост экономики. Инвестиционный рынок активно влияет на другие рынки и прежде всего на потребительский. Вместе с тем общество всегда оказывается перед выбором: то ли большую часть инвестиций вкладывать в средства производства (вкладывать "в будущее"), то ли в выпуск товаров потребительского спроса (вкладывать в "настоящее"). На каждом временном отрезке данная проблема решается с учетом ряда конкретных социально-экономических, политических и иных обстоятельств.

Если предприятию для приобретения необходимых ресурсов не хватает собственных денежных средств, оно обращается на **рынок ссудных капиталов**, (*кредитный рынок*), где могут предлагаться различные платежные средства (деньги, ценные бумаги). Предоставление кредита осуществляется за определенную плату в виде процента за кредит и на определенный срок.

Рынок ценных бумаг. Ценные бумаги — это, как правило, кредитно-долговые обязательства продавца бумаг перед покупателем. Они представлены акциями, облигациями, векселями, опционами, варрантами, фьючерсными контрактами и др. Основным видом ценных бумаг — это акции и облигации, все остальные — производные от них.

Акция — ценная бумага, свидетельствующая о внесении определенной доли в акционерный капитал компании и дающая право ее владельцу на получение дохода (дивиденда) и участие в управлении акционерным обществом. Акции бывают простые (обыкновенные) и привилегированные (преференциальные), именные и на предъявителя. Держателям простых акций не гарантируется фиксированный дивиденд, его величина зависит от суммы полученной прибыли. Владелец простой акции обладает правом голоса на собрании акционеров. Привилегированная акция такого права не дает, зато она обеспечивает получение фиксированного дохода из прибыли компании. Если же последней недостаточно, то выплата дивидендов по привилегированным акциям производится из резервного фонда. Кроме того, при ликвидации компании держатель привилегированной акции в первоочередном порядке получает часть выручки от распродажи имущества.

Именная акция — это ценная бумага, зарегистрированная в книгах компании на имя держателя. Может быть продана другому лицу только с разрешения владельца. Движение таких акций регистрируется в специальных книгах. В акциях на предъявителя имя их держателей не упоминается.

Акции продаются и покупаются не по номиналу (обозначенной на акции ее стоимости), а по курсу акций. Последний зависит от множества факторов и прежде всего от

величины дивиденда, финансово-экономического положения данной компании, состояния рынка ссудных капиталов, экономической конъюнктуры на национальном, региональном и мировом рынках.

В странах СНГ выпускаются также акции трудовых коллективов и акции предприятий. Первые распространяются только среди работников своего предприятия, вторые — среди других предприятий и организаций. И те, и другие не предусматривают права их держателей на участие в управлении предприятием.

Облигация — ценная бумага на предъявителя, удостоверяющая внесение определенной денежной суммы и дающая право ее владельцу на получение фиксированного дохода в виде процента на срок до погашения этой облигации. Существуют следующие разновидности облигаций: именные на предъявителя, процентные, беспроцентные (целевые), выигрышные, свободно обращающиеся или с ограниченным кругом обращения. Выпускаются они государством и акционерными компаниями. В странах СНГ с 1990 г. облигации стали выпускаться и акционерными обществами с постоянным переходом к их свободной купле-продаже.

Вексель — это письменное долговое обязательство, дающее его владельцу право по истечении срока требовать с должника уплаты обозначенной на векселе денежной суммы. Различают простые и переводные векселя. Переводной вексель (тратта) выписывается и подписывается кредитором (трассантом) и представляет собой поручение должнику (трассату) об уплате в указанный срок обозначенной суммы третьему лицу (ремитенту).

Опцион — письменное соглашение, документ, позволяющий индивиду покупать или продавать какие-либо ценности в течение определенного времени по обусловленной цене. Например, производитель, приобретающий опцион продавца, получает гарантию в том, что он сможет продать свою продукцию не ниже оговоренного в документе уровня цен. Обычно опционы выписываются на срок от 30 дней до одного года.

Варрант — это опцион, дающий право на приобретение определенного количества ценных бумаг по цене, зафиксированной в опционе. Обыкновенно варранты выпускаются вместе с эмиссией облигаций и привилегированных акций.

Казначейские обязательства государства — вид размещаемых на добровольной основе среди населения государственных ценных бумаг, удостоверяющих внесение их держателями денежных средств в бюджет и дающих право на получение фиксированного дохода в течение всего срока владения этими ценными бумагами.

Существуют и так называемые конвертируемые ценные бумаги — это привилегированные акции или облигации, которые могут быть превращены в обыкновенные акции.

Рынок ценных бумаг складывается из первичного и вторичного рынков. На первичном рынке осуществляется эмиссия государственных облигаций, а также акций и облигаций, которые выпускаются различными акционерными компаниями как финансового, так и нефинансового профиля. Вторичный рынок ценных бумаг представляет собой нецентрализованную или централизованную (фондовая биржа) куплю-продажу эмитированных ценных бумаг.

Рынок ценных бумаг непосредственно связан с кредитным рынком через взаимосвязанную деятельность фондовых бирж и банков. Покупая и продавая значительные массы ценных бумаг, варьируя нормой процента, государство в состоянии оказывать действительное влияние на движение денежной массы, на состояние потребительского спроса и спроса на денежный капитал и, как следствие, на ход экономического цикла.

Система отношений по купле-продаже иностранных валют и платежных документов в иностранных валютах, всех денежных знаков по свободным рыночным ценам выражается понятием *валютно-денежный рынок*. Посредством конвертируемых валют производятся международные денежные расчеты, связанные с внешней торговлей, движением капиталов, туризмом и др. По своему режиму валютные рынки подразделяются на свободные (в тех странах, где нет валютных ограничений) и с определенными ограничениями (где валютные

операции осуществляются уполномоченными государственными органами по официальным курсам). Большой объем операций с валютой проводят также обменные пункты, аукционы, валютные биржи.

Рынок ценных бумаг довольно жестко контролируется и регулируется государством. Цель такого контроля — обеспечить полное и правдивое оглашение всех факторов, касающихся выпуска ценных бумаг в свободную продажу. До тех пор пока правительственная инстанция не убедится, что поступившая от продавца ценных бумаг документация полна, правдива и понятна, продажа ценных бумаг публике считается незаконной.

3) Рынок труда — общественно-экономическая форма движения трудовых ресурсов, при которой рабочая сила обращается как товар, т.е. продается и покупается в соответствии с законами рыночной экономики. Формирование данного рынка предполагает в качестве предпосылок реализацию ряда условий. Во-первых, должны быть созданы необходимые условия для свободы предложения рабочей силы, т.е. для добровольного выбора между занятостью и безработицей в общественном производстве, свободного выбора вида деятельности. Во-вторых, работодатель должен обладать реальным правом найма и увольнения работников, конечно, в рамках трудового законодательства. В-третьих, должны быть сняты всякие ограничения на движение заработной платы и других законных доходов при официальном установлении гарантированного минимума.

По степени зрелости рыночных отношений различают развитый и формирующийся рынки. Система рынков Беларуси и стран СНГ находится в стадии формирования. Создание рыночной экономической системы предполагает устранение деформаций уже существующих рынков и формирование новых рынков, например, таких, как рынки земли и жилья.

По территориальным параметрам, выделяют следующие рынки: местный, региональный, национальный и мировой. Местный рынок — рынок локального масштаба. Региональный рынок охватывает определенную территорию внутри страны. Национальный рынок представляет собой совокупность всех рынков страны. Взаимодействие различных национальных рынков образует мировой рынок.

По отношению к действующему законодательству различают легальный (официальный) и «теневой» рынки. Последний представляет собой систему товарообменных операций, запрещенных в законодательном порядке. «Теневой» рынок может быть существенно ослаблен в результате проведения экономической реформы, направленной на формирование легального рынка. Об этом свидетельствует мировой опыт.

По механизму функционирования различают рынки совершенной и несовершенной конкуренции. Рынок совершенной конкуренции, или свободный рынок, представляет собой саморегулирующуюся систему рыночных отношений. Каждый субъект этого рынка не может повлиять на цену объекта купли-продажи: она является результатом их взаимодействия.

К рынкам несовершенной конкуренции относят монополизированный и регулируемый рынки. На монополизированном рынке монополист (производитель или потребитель) в силу своего монопольного положения оказывает существенное воздействие на цену объекта купли-продажи. На регулируемом рынке важную роль играет государство, которое с помощью соответствующих механизмов осуществляет контроль над ценами.

По уровню насыщенности товарами выделяют равновесный, дефицитный и избыточный рынок. На равновесном рынке спрос примерно равен предложению, на дефицитном — спрос превышает предложение. Для избыточного рынка характерно превышение предложения над спросом.

Инфраструктура рынка

Рынок формирует свою инфраструктуру. **Рыночная инфраструктура** — это совокупность организаций, учреждений, предприятий и служб, которые обслуживают и обеспечивают движение товаров и услуг, капиталов и рабочей силы, т.е. обеспечивают нормальное функционирование рынка. К ней относятся сеть коммерческих банков и иных финансовых учреждений; товарные и фондовые биржи, торговые дома, биржи труда; информационно-коммерческие центры; оптово-посреднические фирмы; снабженческо-сбытовые организации; страховые компании; аудиторские фирмы; аукционы, ярмарки; центры маркетинга, подготовки менеджеров, брокеров, дилеров и иные службы.

В составе рыночной инфраструктуры можно выделить три важнейших блока:

1. организационную базу, включающую биржи, снабженческо-сбытовые фирмы, торговые дома, посреднические фирмы, брокерские конторы, лизинговые, аудиторские фирмы и т.д.;
2. материальную базу – это транспортная система, складское и тарное хозяйство, средства связи, информационная база, машины, механизмы;
3. кредитно-расчетную базу, состоящую из банковской системы, кредитно-сберегательных структур, бюджетной системы и т.д.

Кратко охарактеризуем важнейшие элементы инфраструктуры.

Товарная биржа — учреждение, в котором осуществляются оптовые сделки по купле-продаже товаров по образцам и стандартам на основе предварительной биржевой экспертизы. На товарной бирже продаются и покупаются, как правило, не сами товары как таковые, а контракты на их поставку. Достоинство товарных бирж в том, что здесь покупатель свободно выбирает продавца, равно как и наоборот, что цены формируются под влиянием спроса и предложения, что торги проводятся по единым биржевым правилам, а типовая форма контрактов предельно упрощает ведение торгов. Товарные биржи функционируют в Беларуси с 1991 г.

Различают биржи специализированные и универсальные, публичные и частные.

На специализированных биржах объектом сделки выступает определенный вид однородного товара (медь, алюминий, никель, драгоценные металлы, хлопок, шерсть, бензин, каучук, картофель и некоторые другие), на универсальных — множество товаров.

На товарных биржах по поручению своих клиентов сделки заключают посредники-брокеры. В роли таковых могут выступать как высококвалифицированные специалисты, хорошо знающие юридические правила оформления сделок, конъюнктуру рынка, так и брокерские фирмы, зарегистрированные на биржах и представляющие интересы своих клиентов. Источник дохода брокера — комиссионное вознаграждение, предусмотренное в уставе соответствующей биржи. Субъектами товарной биржи являются и дилеры — участники торгов, осуществляющие биржевые сделки от своего имени и за свой счет.

По своему характеру биржевые сделки выступают в двух разновидностях. Сделки на реальный товар называются сделками "spot". Они дают гарантии реализации того товара, который уже имеется в наличии. При таких сделках производитель подвержен риску изменения цен еще на стадии производства товаров. Поэтому все большее распространение в биржевой торговле приобретают сделки "форвард", гарантирующие поставку товаров в нужный срок и по ценам, обеспечивающим соответствующую прибыль. При такой сделке продается не сам товар, который еще даже не произведен, а право на его получение.

Разновидностью форвардных сделок являются **"фьючерс"-сделки**. Это сделки на "товар будущего". При данной сделке партнеры не рассчитывают передать друг другу реализуемые товары. Цель фьючерсной сделки — получение разности в цене за период между заключением контракта и его исполнением. В то же время система фьючерсных контрактов позволяет уберечь цены на товары от влияния случайных факторов, является своего рода гарантом и для продавцов, и для покупателей.

Аукционы — публичная продажа на основе торгов в заранее установленное время и в заранее установленном месте конкретных товаров или их образцов.

Ярмарка — региональные торги, организуемые в определенное время (воскресенья, праздники и т.д.).

Фондовая биржа — организация торгующих предприятий и лиц, создаваемая для осуществления свободной купли-продажи ценных бумаг по рыночным ценам. Купля-продажа ценных бумаг на фондовой бирже осуществляется на основе их биржевого курса, который колеблется в зависимости от соотношения между спросом и предложением. Зарегистрированные биржевые курсы (биржевые котировки) публикуются в специальных биржевых бюллетенях. В настоящее время преобладающий объем торговли ценными бумагами приходится на международные биржи крупных финансовых центров Нью-Йорка, Лондона, Парижа, Франкфурта-на-Майне, Токио, Цюриха. Функционирует фондовая биржа и в Республике Беларусь.

Реализация функций фондовой биржи невозможна без участия действующих на ней посредников — брокеров и дилеров. Брокер лишь сводит продавца ценных бумаг с их покупателем, получая за это комиссионные, а инвестиционный дилер еще и покупает ценные бумаги на свое имя и за свой счет, чтобы их перепродать. Выручка от перепродажи образует его прибыль. В последнее время посредничеством на фондовой бирже занимаются все больше крупные фирмы, интегрирующие в своей работе брокерские и дилерские операции.

Современная фондовая биржа — это сверхмощный компьютерный центр, имеющий средства оперативной связи практически со всем миром. Все сделки вводятся в память машины, а информация о рынке распространяется в считанные секунды.

Биржа труда — организация, специализирующаяся на выполнении посреднических операций между предпринимателями и рабочими с целью купли-продажи рабочей силы. Она позволяет упорядочить наем предприятиями рабочей силы и сократить гражданам время поиска места работы. Кроме мероприятий по трудоустройству названные биржи оказывают услуги лицам, желающим переменить место работы, изучают спрос и предложение рабочей силы, собирают и распространяют информацию об уровне занятости применительно к тем или иным профессиям и регионам. По существующим законам большинства стран все имеющиеся на предприятиях вакантные места должны регистрироваться на местных биржах.

Важной функцией биржи труда является материальная поддержка работников в случае вынужденной безработицы. Исходя из сложившейся практики зарубежных стран, для определения статуса безработного применяются следующие критерии: трудовая занятость до момента потери работы; активный поиск работы; регистрация в государственной службе занятости; неотклонение предложения о трудоустройстве со стороны службы занятости при условии предоставления подходящей работы; отсутствие других источников доходов.

Средства поддержки безработных формируются из определенных источников. Государство создает специальный фонд занятости, который складывается за счет отчислений предприятий и организаций, а при необходимости и дотаций из госбюджета. В ряде стран (Япония, США, ФРГ) такой специальный фонд создается за счет отчислений самих работников, а также за счет взносов из госбюджета.

Кредитная система — совокупность банков и других кредитно-финансовых институтов, осуществляющих мобилизацию свободных денежных ресурсов и предоставление их в ссуду при помощи специально предназначенного для этих целей инструментария. Ядро кредитной инфраструктуры составляет банковская система. Банки — финансовые организации, осуществляющие выпуск, хранение, предоставление, распределение, обмен и контроль денежных средств и обращения денег и ценных бумаг. В условиях рыночной экономики банки представляют мощный инструмент структурной политики и регулирования экономики, осуществляемый путем перераспределения финансов, капитала в форме банковского кредитования инвестиций, необходимых для предпринимательской деятельности.

Банковская система включает центральный (эмиссионный) банк, обладающий правом выпуска банковских билетов; коммерческие, или депозитные, банки, занимающиеся широким кругом операций, в том числе предоставлением кредитов; инвестиционные банки,

специализирующиеся на финансировании и долгосрочном кредитовании инвестиций различных предприятий и целых отраслей; ипотечные банки, строящие свою деятельность на предоставлении долгосрочных ссуд под залог недвижимости; инновационные банки, осуществляющие кредитование процесса создания и внедрения различных нововведений и научно-технических разработок; сберегательные банки, осуществляющие аккумуляцию свободных денежных средств населения, предоставление кредитов, проведение расчетно-денежных операций по обслуживанию населения.

В активном воздействии на ход экономического развития центральный банк располагает своим инструментарием. Так, ограничивая или увеличивая выпуск денег в народнохозяйственное обращение, банк существенно влияет на состояние денежного рынка. В большинстве стран с рыночной экономикой центральный банк пользуется административной автономией. Варьируя нормой процента за кредит, который центральный банк предоставляет всем другим банкам, он облегчает или усложняет доступ к этим кредитам и тем самым влияет на состояние инвестиционной политики. Кроме эмиссий инструментами прямого регулирования выступают экономические нормативы, контролируемые деятельность коммерческих банков (требования к уставному капиталу, нормативы платежеспособности, ликвидности, максимальный риск на одного заемщика, предельные размеры активных операций, нормативы инвестиционной деятельности). Инструментами регулирования действий коммерческих банков являются учетная (процентная) ставка, операции на открытом рынке в части покупки или продажи ценных бумаг, резервная норма, установление норм обязательных резервов. Так коммерческие банки обязаны по закону держать часть своих средств (как правило, 5—10%) в центральном банке. Во время инфляции, чтобы сдерживать рост массы денег, центральный банк повышает норму обязательных резервов, в противоположной ситуации норма резервов снижается.

В рыночную инфраструктуру входят и *государственные финансы*. Их основу составляют центральные и местные бюджеты. Через госбюджет происходит перераспределение доходов, финансирование социальных программ.

Важной частью инфраструктуры рынка является *разветвленная система законодательства*, регулирующая правовые взаимоотношения хозяйствующих субъектов и определяющая правила "рыночной игры".

Таким образом, можно сделать вывод, что все элементы рыночной инфраструктуры, действующие в пределах особых рынков и выполняющие определенные функции, способствуют реализации основной функции инфраструктуры – связывать друг с другом все сферы производства и обмена с целью создания организационно-экономических условий для развития рынка.

Позитивные и негативные стороны рынка

Рынок, рыночная система обладают рядом позитивных и негативных сторон.

К позитивным сторонам рынка западные экономисты относят:

1. Эффективное распределение ресурсов. Рынок способствует оптимальному распределению ресурсов между хозяйственными сферами и отраслями. Он направляет ресурсы на производство лишь пользующихся спросом товаров, а не на удовлетворение любых реальных потребностей.

2. Возможность его успешного функционирования при наличии весьма ограниченной информации: достаточно иметь данные о цене и издержках производства.

3. Гибкость, высокую адаптивность к изменяющимся условиям. Например, когда в 70-е годы резко повысились цены на энергоносители, рынок ответил на это разработкой альтернативных источников энергии, внедрением ресурсосберегающих технологий, введением режима жесткой экономии энергоресурсов.

4. Оптимальное использование результатов НТР. Стремясь получить максимально высокую прибыль, товаропроизводители идут на риск, на базе привлечения научно-технического прогресса создают новые товары, вводят новейшие технологии и т.д. Это позволяет им иметь определенные преимущества перед конкурентами.

5. Свободу выбора и действий потребителей и производителей. Они независимы в принятии своих решений, заключении различных сделок, найме рабочей силы и т.д.

6. Способность к разнообразию товарного мира, повышению качества товаров и услуг, быстрой корректировке неравновесия.

7. Воспитание "экономического человека", для которого характерны предприимчивость, расчетливость, готовность идти на риск, ощущение личной ответственности за свои действия.

В целом **рынок** — это саморегулирующаяся система, которая способна эффективно функционировать без прямого вмешательства государства. Она обладает определенным внутренним порядком и подчиняется экономическим законам. Сотни тысяч наименований товаров производятся миллионами людей без централизованного руководства и при этом обеспечивается определенная сбалансированность спроса и предложения.

Рынок, зародившийся несколько тысячелетий назад, развивался естественным путем. Он прошел сложный путь развития, приспосабливаясь к изменяющимся условиям, тем самым доказал свою жизнеспособность. В этом смысле рыночную экономику можно рассматривать как достижение человеческой цивилизации. Она является наиболее эффективной из всех существовавших до нее форм организации общественного производства.

Однако, как и любое социально-экономическое явление, рынок противоречив, а поэтому содержит в себе и ряд негативных свойств. К таковым относятся:

1. Тенденция к установлению равновесия, заложенная в рыночном механизме, прокладывает себе дорогу через постоянное нарушение равновесия. Результатом стихийного характера этого процесса являются значительные потери общественного труда. Частные предприниматели не могут точно определить общественные потребности и тенденции изменения спроса. Поэтому уже материализованные затраты труда иногда оказываются излишними.

2. Стихийное колебание цен имеет следствием неустойчивость положения участников производства. С понижением цены определенное количество производителей выталкивается из данной отрасли. Для предпринимателей это может означать разорение, а для рабочих - безработицу.

3. Рынок не обеспечивает перераспределение дохода между бедными и богатыми (конкуренция перераспределяет доходы лишь между богатыми). Рынок благоприятствует экономически сильным группам потребителей, в то время как экономически слабые (пенсионеры, инвалиды, молодежь и др.) порой не могут обеспечить первостепенные потребности. По словам П. Самуэльсона, рыночная система воспроизводит существенное неравенство.

4. Рынок не имеет экономического механизма защиты окружающей среды. Только законодательные акты могут заставить предпринимателей вкладывать средства в создание разного рода экологически чистых производств.

5. Рынок не способствует сохранению невозпроизводимых ресурсов и не может регулировать использование ресурсов, принадлежащих всему человечеству. Сильные страны •стремятся захватить эти ресурсы.

6. Рынок не создаёт стимулов для производства товаров и услуг совместного пользования (дороги, дамбы, общественный транспорт, образование, здравоохранение и т.д.).

7. Рынок не в состоянии самостоятельно реализовать стратегические прорывы в области науки и техники, осуществить в масштабе страны крупные структурные сдвиги, ориентированные на перспективу.

8. Рынок подвержен нестабильному развитию с присущими ему кризисами перепроизводства, инфляционными и др. негативными процессами.

9. Количественное и качественное несоответствие предложения рабочей силы с потребностями общественного производства порождает в странах с рыночной экономикой безработицу. Это ведет к снижению жизненного уровня трудящихся, потерям общества от бездействия способных к труду людей и к необходимости содержать их за счет работающих, усилению экономической дифференциации в обществе, обострению социальных конфликтов и т.д.

Под воздействием рынка может угасать конкуренция, которая является его непременным атрибутом. Это, на первый взгляд парадоксальное, обстоятельство имеет несколько причин. Во-первых, факторами ослабления конкуренции являются слияние фирм, различные тайные соглашения между компаниями и т.д. Во-вторых, затухание конкуренции может быть следствием концентрации и централизации производства, появления небольшого количества относительно крупных фирм и сосредоточения экономической власти в руках немногих.

Наличие у рыночного механизма существенных недостатков приводит к необходимости его регулирования, главным образом путем вмешательства государства в экономическую жизнь.

В странах с развитой рыночной экономикой органы государственного управления пытаются предотвратить или ослабить нежелательные последствия рыночного саморегулирования. *Государственное регулирование* экономики может осуществляться различными методами: правовыми, административными, экономическими.

Правовое регулирование экономики состоит в разработке юридических законов, направленных на защиту прав собственников, предпринимателей, работников, потребителей и установление правовых норм функционирования рыночной инфраструктуры.

Чтобы поддержать конкурентное состояние рынка, государство устанавливает «правила игры», разрабатывая законодательство, регулирующее отношения между предприятиями, поставщиками ресурсов и потребителями.

Административные средства воздействия на экономику основаны на системе государственной власти и включают меры запрета, разрешения и принуждения. Наиболее широко они используются для контроля за деятельностью монополизированных структур и в борьбе с «теневой» экономикой.

Основными в рыночной экономике являются *экономические методы* регулирования. Они могут осуществляться как путем прямого вмешательства в экономику (разработка национальных или региональных программ экономического развития, государственные закупки), так и использованием различных инструментов косвенного воздействия (через бюджетно-налоговую, денежно-кредитную, валютную и таможенную политику). При помощи этих инструментов государство перераспределяет ресурсы в те отрасли и сферы, развитие которых не обеспечивает рыночный механизм. Оно может взять на себя их субсидирование или в отдельных случаях — полное финансирование. Для предотвращения социальной напряженности, уменьшения неравенства в доходах различных групп населения оно осуществляет перераспределение доходов.

Наряду с регулированием экономики государство выступает в роли самостоятельного субъекта хозяйствования. Как правило, ему принадлежат предприятия, создание которых требует огромных затрат или деятельность которых не обеспечивает высокой прибыли частному капиталу.

Проблема сочетания рыночного механизма с государственным регулированием является одной из сложнейших в экономической теории. Решить ее представители различных школ и направлений экономической мысли пытаются по-разному.

А. Смит — родоначальник классической политэкономии — выдвинул положение о «невидимой руке рынка», которая, по его мнению, приводит экономику в наиболее благоприятное состояние. «Невидимой рукой рынка» он считал рыночный механизм, основными элементами которого являются спрос, предложение и цена. На аналогичных

позициях сегодня стоят неоклассики. В современных условиях трудно отрицать необходимость государственного вмешательства в экономику, однако представители данного направления считают, что оно должно быть минимальным.

Сторонники марксистского учения попытались на практике реализовать теоретическое положение К. Маркса о замене рыночных отношений «прозрачными» экономическими отношениями, основанными на централизованном управлении из единого народно-хозяйственного центра. Данная экономическая политика привела к огосударствлению экономики, оказалась неспособной обеспечить удовлетворение потребностей населения и высокую эффективность производства.

Представители кейнсианского направления поддерживают созданную Дж. Кейнсом концепцию эффективного государственного вмешательства в экономику с помощью инструментов косвенного регулирования.

Правительство любой страны строит свою экономическую политику на определенном сочетании рыночных и государственных рычагов регулирования экономики. Данное сочетание зависит от конкретных экономических условий, от национальных особенностей и политических сил общества.

Рынок и рыночная экономика

Понятия "рынок" и "рыночная экономика" не являются тождественными. Как уже сказано, рынок в тех или иных формах существует с тех пор, с каких функционирует товарное производство. Однако не всегда и не обязательно товарное производство и рынок приводят к рыночной экономике, хотя последняя предполагает высокий уровень развития рынка. *Рыночная экономика* — это качественное состояние, тип функционирования экономической системы, базирующейся на всеобщности рыночных отношений во всех звеньях и стадиях общественного воспроизводства (производство, распределение, обмен и потребление) и регулирующих функциях государственных структур. В рыночной экономике движение ресурсов предопределено состоянием платежеспособного спроса, а деньги являются основным связующим средством взаимодействия экономических субъектов.

Эффективное функционирование рыночной экономики предполагает ряд условий.

1. Главное из таких условий, вытекающее из самой сути рынка, — это *экономическая свобода и самостоятельность хозяйствующих субъектов*. Каждый субъект вправе самостоятельно выбирать вид деятельности и решать, какие товары или услуги и в каком количестве производить, где и по каким ценам их реализовывать с учетом конъюнктуры рынка. Тем самым создаются предпосылки наиболее полной реализации экономическим субъектом своих возможностей и способностей.

2. *Рыночная экономика может эффективно функционировать, базируясь на многообразных формах собственности*. Реализация данного условия позволяет, во-первых, выявить наибольшую эффективность тех или иных форм собственности, во-вторых, осуществить право личности на выбор определенной формы хозяйственной деятельности. В рыночной экономике все формы собственности должны иметь равные "права гражданства". В этой связи вряд ли можно согласиться с теми авторами, которые, ссылаясь на практику широкой приватизации в западных странах, пытаются доказать малую эффективность государственной собственности. Это одностороннее утверждение, ибо для истории их развития характерны не только приватизация, но и периоды ускоренного развития государственной собственности. Отметим, что приоритет той или иной формы собственности определяется конкурентными началами рынка и экономической политикой государства с учетом специфики решаемых социально-экономических задач. В

конкурентной среде государственные предприятия вынуждены переходить на предпринимательское поведение.

3. Необходимым условием поддержания здоровой конкуренции как одного из основополагающих свойств рыночной экономики является **ликвидация монополизма в производстве и реализации товаров**. Например, по действующим в США правилам ни одна из крупнейших фирм не вправе держать в своих руках более 31 % продаж от их общего объема, три — более 54 %, четыре — более 64 %. Если это соотношение нарушается, государство либо ограничивает участие фирмы на рынке, либо вводит экономические санкции. Со своей стороны добросовестная конкуренция препятствует монополизации производства и сбыта. Практика показывает, что для нормальной деятельности рыночной экономики необходимо, чтобы каждый субъект рынка имел не менее 5—7 конкурентов, в противном случае возможна ситуация возникновения монополии.

4. Функционирование рыночной экономики предполагает, что **рыночные цены формируются под влиянием колебаний спроса и предложения**. В условиях отсутствия монополизации рыночная цена, как правило, не опускается ниже себестоимости и не поднимается выше суммы себестоимости и прибыли, которая соответствует среднему нормативу рентабельности. Если прибыльность производства данного товара достаточно высока, то этот товар активно начинают производить конкуренты. В итоге предложение увеличивается, сокращается спрос и цена соответственно снижается. Конечно, подобные процессы возможны только в сложившейся рыночной экономике. В переходный период к рынку неизбежны "взлеты" розничных цен, порой весьма значительные.

5. **Обеспечение примата потребителя**. При дефицитной экономике неминуема власть производителя над потребителем. В рыночной экономике при товарном насыщении рынка начинается фактически борьба за потребителя, покупателя, производство ориентируется на них. Для реализации этой задачи выработана целая наука — маркетинг, сущность которого определяется принципом "продавать то, что, безусловно, находит сбыт, а не пытаться навязать покупателю продукцию". Ориентация на потребителя требует изучения реальных и потенциальных потребностей рынка.

6. **Устойчивость финансовой и денежной системы**. В механизме функционирования рыночной экономики должны быть предусмотрены экономические методы по укреплению национальной денежной единицы, преодолению дефицита госбюджета, сокращению непроизводительных расходов, созданию гибкой банковской системы, которая бы обеспечивала управление кредитом и денежной массой.

7. **Открытость экономики**. Данное условие реализуется путем предоставления права предприятиям и организациям осуществлять внешнеэкономические связи и операции при соблюдении установленных правил. Иностранцы предприниматели в свою очередь имеют право выступать на внутреннем национальном рынке в роли не только товаропроизводителей и продавцов, но и владельцев собственности.

Серьезными препятствиями на пути более широкого включения нашей экономики в систему мирового рынка являются такие факторы, как слабость экспортной базы, тяжелое состояние платежного баланса, неконвертируемость рубля.

8. **Достаточно полный охват экономики рыночными отношениями**, полноценное функционирование товарного, финансового рынков и рынка рабочей силы. Что касается Республики Беларусь, то пока можно говорить о более или менее развитом товарном рынке. Формирование рынка рабочей силы, и особенно финансового, делает лишь первые шаги.

9. **Развитая инфраструктура**, т.е. комплекс отраслей и хозяйственных служб, обеспечивающих общие условия производства и жизнедеятельности людей. Различают производственную и социально-бытовую инфраструктуру. Первая — это все виды транспорта и транспортного хозяйства в целом, линии электропередач, энергосистемы, средства передачи и обработки информации и иные системы, без которых не может обеспечиваться нормальное производство. Ко второй относятся отрасли торговли, здравоохранения, все виды пассажирского транспорта и связи, занятые обслуживанием

населения, городские коммуникационные сооружения, общественное питание и иные службы.

10. Обеспечение социальной защищенности населения. В странах с развитой рыночной экономикой системы социальной защиты в целом сложились и показывают свою высокую эффективность. Они предусматривают прежде всего реализацию таких мер, как организация рациональной занятости населения, выплаты по безработице, система компенсаций и индексаций доходов людей, поддержание должного жизненного уровня малообеспеченных граждан, семей с детьми, людей с фиксированными доходами. В тех случаях, когда обеспечение доступности каких-либо благ признается социально необходимым, практикуется предоставление субвенций предприятиям с тем, чтобы они могли сохранять низкие цены. Если численность остро нуждающихся сравнительно невелика, применяются благотворительные акции в форме прямых выплат.

11. *Государственное регулирование* рыночной экономики. Оно включает следующие главные направления:

- стабилизацию производства через налоговую и инвестиционную политику;
- финансирование научно-технического прогресса (политика научно-целевых программ);
- дотацию социально значимых отраслей (инвестиционная политика);
- выравнивание уровней экономического развития различных регионов (региональная экономическая политика);
- государственную поддержку конкуренции (политика демополизации);
- стабилизацию и оздоровление денежной системы (финансовая и антиинфляционная политика);
- преодоление чрезмерной имущественной дифференциации населения (политика доходов).
- систему социальной защиты, которая является главным средством ослабления неизбежных негативных социальных последствий рыночной организации производства. Наличие системы социальной защиты населения и ее масштабы служат критерием цивилизованности рыночной экономики в данной стране.

Рыночная экономика - особый тип экономической системы, где связи производства и потребления обеспечивает платежеспособный спрос, а прибыль - ведущий мотив хозяйствования.

В реальной действительности существует множество вариантов рыночной экономики, которые имеют общие основополагающие принципы и отличия друг от друга.

Контрольные вопросы

1. Что такое рынок, как экономическая категория?
2. Кто является субъектами рыночных отношений?
3. Какие функции выполняет рынок?
4. Какие существуют типы рынков?
5. Что относится к инфраструктуре рынка?
6. Какие негативные черты присущи рынку?

Тема 7. МЕХАНИЗМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНКА

Лекция 8. Механизм функционирования рынка.

Понятие и основные элементы механизма функционирования рынка

Приступая к рассмотрению данного вопроса, необходимо подчеркнуть, что современная экономика — это многочисленные постоянные потоки товаров и услуг, перемещающиеся навстречу друг другу из самых отдаленных точек национальных хозяйств и мирового сообщества. И только рынок соединяет производителей этих товаров и услуг, которые общаются на языке цен и решают три основных вопроса экономического развития: «Что производить? Как производить? Для кого производить?»

Следует отметить, что система рынков обладает определенным внутренним порядком, подчиняется сложившимся закономерностям и способна саморегулироваться, благодаря действию механизма функционирования рынка. Его можно определить как механизм формирования цен и распределения ресурсов, взаимодействия субъектов рынка по поводу установлении цен, объема и структуры производства, предложения и спроса.

Основными элементами механизма функционирования рынка являются:

цена, англ. price (P) — это количество денег, уплачиваемое за единицу товара;

спрос, англ. demand (D) — это представленная на рынке потребность в товарах, определяемая количеством тех или иных товаров, которые потребители хотят и могут купить при сложившихся ценах и денежных доходах;

предложение, англ. supply (S) — это количество товаров, которое имеется в продаже при данной цене или может быть доставлено на рынок;

конкуренция, лат. concurrentia — это соперничество, состязательность обособленных товаропроизводителей за долю рынка и прибыли, за получение заказа или достижение других целей и выгоды или между потребителями за покупку товара, получение услуги при выгодных ценах.

Взаимодействие этих элементов рыночного механизма можно проследить на конкретном примере. Представим, что с повышением благосостояния и ростом доходов люди имеют возможность изменить структуру питания: они начинают сокращать потребление хлеба и больше употреблять овощей, фруктов. В результате этого население увеличит закупки овощей и фруктов, что приведет к росту цен на них и сократит спрос на хлеб, что будет сопровождаться снижением цены на этот продукт.

Следовательно, производители хлеба будут терпеть убытки и вынуждены будут сократить производство зерновых, уменьшить посевные площади под эти культуры. Производство же овощей и фруктов, цены на которые повысились, становится доходным, что заинтересовывает фермеров (предпринимателей) в расширении площадей их возделывания и увеличении объемов производства. Одновременно совершенствуются технологии возделывания и переработки, внедряются лучшие сорта и передовой опыт организации производства и т.д. Возможность получения высоких доходов привлекает и

других фермеров, ранее занимавшихся производством зерна, расширять площади под овощные культуры или сады. Вместе с тем, постепенно между этими производителями усилится конкурентная борьба за покупателя, за рынки сбыта.

Таким образом, можно сделать вывод, что все элементы рыночного механизма взаимосвязаны между собой, и это взаимодействие составляет его содержание и обеспечивает саморегулирование рынка. Важность действия механизма функционирования рынка предполагает более детальное рассмотрение сущности его элементов.

Сущность, функции и система цен

В экономической науке сложились два диаметрально противоположные подходы по определению сущности и размера цены товара. Первый представлен классической концепцией ценообразования, базирующийся на трудовой теории стоимости, согласно которой каждый товар имеет «стоимость» и «цену». Стоимость — это воплощенные в товаре общественно необходимые затраты труда на его производство, т.е. затраты, соответствующие средним (для данного периода) условиям, умелости и интенсивности труда. Денежное же выражение стоимости единицы товара представляет собой его цену, т.е. стоимость есть объективная основа цены. Вместе с тем, рыночная цена отдельного товара под воздействием объективных и субъективных причин может отклоняться от его стоимости.

В противовес данной концепции представители теории предельной полезности (К. Менгер, У. Джевонс, Л. Вальрас и др.) считали, что ценность (стоимость) товара не может быть объективно присуща ему, а является субъективной категорией, поскольку каждый товар имеет ценность лишь для его покупателя. Поэтому рыночная цена зависит не от затрат производителя, а от оценки предельной, т.е. наименьшей полезности последней единицы потребленного блага. В этом случае цена освобождается от стоимости и становится самостоятельной (внестоимостной), величиной, для определения которой оценка покупателя более значима, чем затраты производителя. Следовательно, ценность товара, вещи зависит от полезности этого блага для потребителя.

Стремясь соединить эти две теории, представители неоклассического направления экономической науки (А. Маршалл и др.) рассматривали стоимость с позиции двух основных сторон рынка — спроса (полезности) и предложения (издержек производства, т.е. стоимости), взаимодействие которых проявляется в цене данного товара. Современная экономическая теория пытается синтезировать эти фундаментальные подходы к ценообразованию, совместив в цене «объективность» (стоимость) и «субъективность» (полезность) товара. Поэтому цена определяется как денежное выражение соотношения общественной полезности товара и общественных затрат на его производство.

Социально-экономическое содержание цены проявляется в ее функциях:

- **учетно-контрольная** — с помощью цен измеряется себестоимость продукции, объем производства предприятия, фирмы, результаты деятельности национальной экономики (ВВП, ВНД и т.д.);
- **распределительная** — с помощью цен происходит распределение ресурсов и доходов между субъектами хозяйствования;
- **стимулирующая** — цена должна стимулировать улучшение качества и ассортимента продукции, наиболее экономичный способ производства и наиболее рациональное формирование спроса и т.п.;

– **уравновешивающая** — цене объективно присуща роль регулирования (уравновешивания) соотношения спроса и предложения;

– **информационная** — в цене содержится информация о конъюнктуре рынка, о рыночных ценах, ориентирующая действия покупателей и продавцов на рынке.

Выполнение этих функций требует, чтобы ценам было обеспечено свободное движение, т.е. их свободное формирование под влиянием спроса и предложения. Поэтому переход к рыночному механизму хозяйствования, где спрос определяет через уровень цен размеры производства, объективно требует отказа от административных (прямых) методов ценообразования и реформирования всей системы цен.

Все цены можно свести к трем основным видам:

– государственные, которые устанавливаются на продукцию предприятий - монополистов, базовые ресурсы, социально значимые товары. Они могут быть фиксированными, т.е. твердо устанавливаемыми правительством, и регулируемыми, т.е. учитывающими изменения экономической конъюнктуры. Государственное регулирование цены состоит в установлении ее предельного уровня (или предела ее допустимого отклонения от значения фиксированной государственной цены).

– свободные рыночные, или договорные цены. Они устанавливаются соглашением покупателя и продавца, т.е. учитывают только спрос и предложение на данный товар, без ограничения со стороны государства.

Как государственные, так и свободные цены можно классифицировать в зависимости от:

а) обслуживания сферы товарного обращения — оптово-отпускные, закупочные на сельскохозяйственную продукцию, сметные цены в строительстве, тарифы на услуги, розничные;

б) срока действия — постоянные, скользящие, ступенчатые, сезонные, разовых заказов;

в) уровня утверждения — республиканские, местные и ведомственные;

г) способа включения в цену транспортных расходов (с оплатой их продавцами или покупателями);

д) действия на определенной территории — единые на всей территории, зональные и поясные.

- мировые цены, которые используются в международной торговле и рассчитываются в свободно конвертируемой валюте. Мировой ценой считается цена, по которой совершаются наиболее крупные экспортно-импортные сделки. Она может отклоняться от базисной цены (отражая динамику цен на данный товар за ряд лет) под влиянием условий транспортировки и объема покупки данного товара.

Спрос: понятие, факторы, эластичность

Спрос — это денежная форма выражения потребности, т.е. это количество товаров и услуг, которое покупатели желают и могут (готовы) купить по некоторой цене в течение определенного периода времени. Величина спроса зависит от разных факторов: цен на товары, доходов и вкусов покупателей, числа покупателей и т.д. Одним из главных факторов является цена. Максимальная цена, за которую покупатели готовы купить единицу товара в

данный момент, есть цена спроса. Связь между ценой товара и объемом покупательского спроса на этот товар отражает закон спроса, суть которого: чем выше цена товара, тем меньше покупателей, готовых его приобрести, и тем ниже спрос. И напротив, при прочих равных условиях снижение цены ведет к соответствующему росту величины спроса. Следовательно, существует отрицательная, или обратная связь между ценой и величиной спроса.

Эту зависимость можно объяснить следующими причинами:

1. Высокая цена отбивает у потребителей желание купить товар, а низкая усиливает число покупателей и количество покупок, что означает увеличение спроса.

2. Потребление подвержено действию принципа убывающей предельной полезности, согласно которому последующие единицы данного продукта приносят все меньше и меньше удовлетворения, а поэтому потребители покупают дополнительные единицы продукции лишь при условии, что цена его снижается.

3. Закон спроса можно объяснить эффектами дохода и замещения. «Эффект дохода» указывает на то, что при более низкой цене человек может позволить купить больше данного продукта, не отказывая себе в приобретении каких-либо альтернативных товаров.

«Эффект замещения» выражается в том, что покупатель стремится приобрести подешевевший товар вместо аналогичного товара, цена на который осталась прежней, т.е. заменить дорогие продукты более дешевыми.

Взаимосвязь между ценой продукта и объемом (величиной) спроса можно выразить в табличной форме в виде шкалы спроса или изобразить в виде нисходящей кривой на графике (рис. 8.1).

Изменение объема (величины) спроса при изменении цены товара означает передвижение с одной точки на другую на постоянной кривой спроса.

Вместе с тем, на спрос влияют и другие факторы:

1. Изменение вкусов покупателей (физическое здоровье становится все более популярным, а это повышает спрос на кроссовки и велосипеды).

2. Изменение числа покупателей (снижение уровня рождаемости уменьшает спрос на детское питание).

3. Изменение дохода (увеличение доходов повышает спрос на мясо, фрукты и снижает спрос на картофель, хлеб и т.д.).

4. Изменение цен на сопряженные товары (снижение тарифов на пассажирские авиаперевозки сокращает спрос на поездки автобусным транспортом).

5. Изменения в ожиданиях потребителей (предполагая, что закупки импортного сахара сократятся, и это вызовет повышение цен на него, население расширяет текущий спрос на сахар).

6. Изменения в экономической политике государства (уменьшение налоговых ставок ведет к увеличению доходов потребителей, а, следовательно, к увеличению спроса).

Закон спроса

формы выражения

шкала спроса

кривая спроса

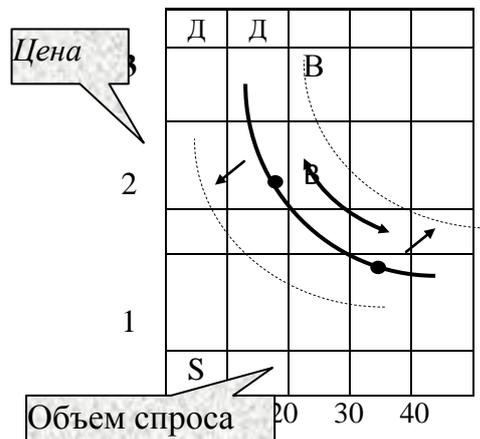
табличное выражение связи между рыночной ценой товара и услуг и тем количеством, которое по этой цене будут спрашивать покупатели

графическое выражение связи между рыночной ценой товара и услуг и тем количеством, которое по этой цене будут спрашивать покупатели

в табличной форме:
сколько покупатели хотели бы приобрести товара по каждой из множества цен

в графической форме:
сколько покупатели хотели бы приобрести товара по каждой из множества цен

| Цена (ден.ед. за шт.) | Объем продаж (шт. в год) |
|---------------------------------|------------------------------------|
| 4,0 | 10,0 |
| 3,0 | 12,5 |
| 2,0 | 20,0 |
| 1,5 | 30,0 |
| 1,0 | 40,0 |



особенности

прочие факторы, которые могут оказывать влияние на объем спроса, остаются неизменными при построении шкалы спроса и кривой спроса

Рис. 8.1. Закон спроса и формы его выражения

Изменение одного или более из этих факторов вызывает изменение спроса: при увеличении спроса кривая спроса смещается вправо вверх, а уменьшение — влево вниз.

Таким образом, закон спроса является одним из величайших законов рыночной экономики, ибо он придает поведению покупателей и продавцов объективную экономическую логику, а это позволяет прогнозировать их реакцию на изменение цены.

Однако на практике бывают ситуации, которые представляются как бы исключением из закона спроса. Например, когда:

- при повышении цен на товары первой необходимости (хлеб, соль, картофель, мясо и т.п.) спрос на них продолжает расти. Но в этом случае повышение цены на продукты показывает наметившуюся тенденцию роста цен в будущем. Покупатели, ожидая еще большего роста цен, расширяют сегодня закупку этих товаров. Это так называемый «эффект Гиффена» (по имени английского экономиста);

- при понижении цен на высококачественные товары роскоши спрос на них не растет, а снижается. Оказывается, эти товары покупают не только ради их потребительских свойств, а иногда, чтобы подчеркнуть свой высокий социальный статус, и поэтому снижение цены уменьшает их привлекательность и спрос на них. Это так называемый «эффект Веблена» (по имени американского экономиста);

- в кратковременном периоде с ростом цены на товар увеличивается и объем спроса на него. Здесь срабатывает механизм потребительских ожиданий. Поэтому покупатели не склонны сокращать покупки при увеличении цены, если они ожидают в ближайшее время нового роста цен.

Изменение величины спроса под влиянием динамики цены характеризуется показателем эластичности спроса по цене (рис. 8.2).

В зависимости от степени эластичности кривые спроса будут иметь различную конфигурацию, что видно на рисунке 8.3.

Эластичность спроса, как правило, велика при высоких ценах, а при снижении цен она сокращается и может вообще исчезнуть, если падение цен настолько сильно, что достигается уровень насыщенности спроса.

На динамику спроса на тот или иной товар при неизменном доходе может оказывать воздействие и изменение цен на другие товары. Силу такого воздействия определяют перекрестным коэффициентом эластичности спроса по цене. Он показывает, насколько процентов изменится спрос на товар X при однопроцентных колебаниях цены товара Y:

$K_{\text{эл.с.ц.}} = \text{изменение величины спроса (в \%)} : \text{изменение цены (в \%)}$

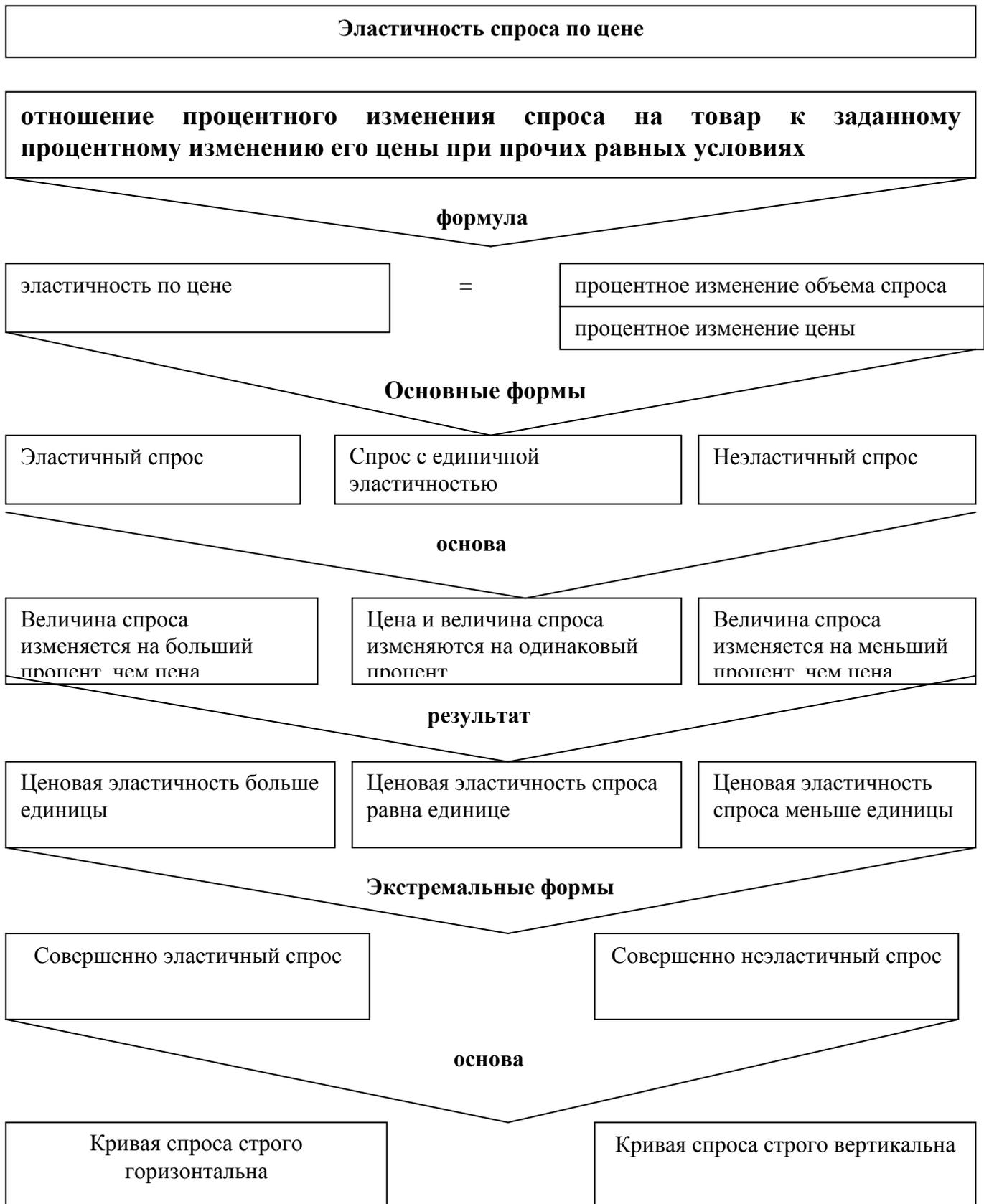
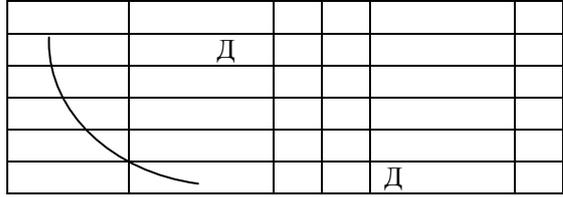


Рис. 8.2. Эластичность спроса по цене

Графическое изображение кривых спроса, имеющих разную степень эластичности

Кривая эластичного спроса

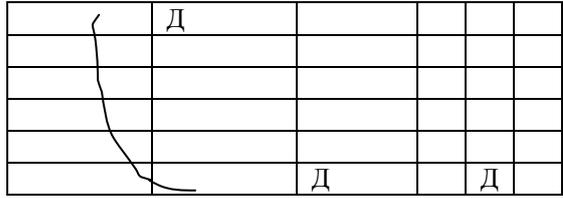
Ц
Е
Н
А



КОЛИЧЕСТВО

Кривая неэластичного спроса

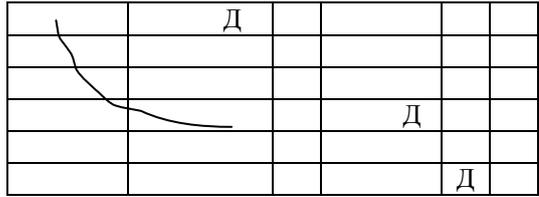
Ц
Е
Н
А



КОЛИЧЕСТВО

Кривая спроса с единичной эластичностью

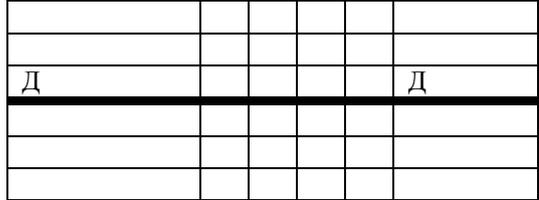
Ц
Е
Н
А



КОЛИЧЕСТВО

Кривая совершенно эластичного спроса

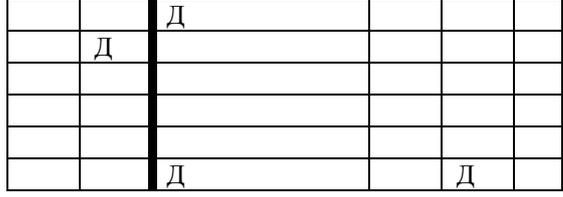
Ц
Е
Н
А



КОЛИЧЕСТВО

Кривая совершенно неэластичного спроса

Ц
Е
Н
А



КОЛИЧЕСТВО

Рис. 8.3. Графическое изображение кривых спроса, имеющих разную степень эластичности

Величина этого коэффициента зависит от того, в каком отношении друг к другу находятся товары. Они могут быть взаимосвязанными ($K_{эл.с.ху} > 0$), взаимодополняемыми ($K_{эл.с.ху} < 0$) и нейтральными ($K_{эл.с.ху} = 0$).

Спрос испытывает влияние и со стороны дохода покупателя. Количественно взаимосвязь дохода и спроса отражает коэффициент эластичности спроса по доходу, показывающий, что будет со спросом при однопроцентном изменении дохода.

$K_{эл.с.д.} = \text{изменение объема спроса (в\%)} : \text{изменение дохода (в\%)}$

Если этот коэффициент величина отрицательная, то товары называются недоброкачественными, а если — величина положительная, то товары нормальные. Товары могут относиться к предметам первой необходимости, когда $0 < K_{эл.с.д.} < 1$; второй необходимости, когда $K_{эл.с.д.} = 1$ и к предметам роскоши, когда $K_{эл.с.д.} > 1$.

Предложение: понятие, факторы, эластичность

Предложение — это количество товаров или услуг, предложенное для реализации на рынки, или которое в данное время и в данном месте могут получить люди, желающие их купить. На объем предложения влияет множество факторов, но одним из главных является цена.

Существует положительная или прямая зависимость между ценой и количеством предлагаемого продукта или услуги: с повышением цены соответственно возрастает и величина предложения; со снижением — сокращается предложение. Эта специфическая связь называется законом предложения (рис. 8.4.).

Минимальная цена, по которой продавец согласен продать свой товар, называется ценой предложения. Ниже этой цены товар не может быть продан, ибо в данном случае его производство будет убыточно.

Закон предложения можно выразить в форме таблицы или изобразить на графике в виде кривой (рис.8.5.).

Однако, не следует смешивать понятия «изменение величины (объема) предложения» и «изменение предложения». Первое может быть выражено путем передвижения на постоянной кривой от одной точки к другой результате изменения цены данного товара. А «изменение предложения» означает, что кривая предложения может изменять свое положение, сдвигаясь влево вверх (предложение уменьшается) или вправо вниз (предложение увеличивается). На смещение кривой предложения оказывают влияние следующие неценовые факторы:



Рис. 8.4. Предложение и закон предложения

Закон предложения

формы выражения

шкала предложения

кривая предложения

табличное выражение
связи между рыночной
ценой товара и услуг и тем

графическое выражение
связи между рыночной
ценой товара и услуг и тем

в табличной форме:
сколько продавцы захотят
продать товара по каждой из
множества цен

в графической форме:
сколько продавцы захотят
продать товара по каждой из
множества цен



особенности

прочие факторы, которые могут оказывать влияние на объем предложения,
остаются неизменными при построении шкалы предложения и кривой
предложения

Рис.8.5. Закон предложения и формы его выражения

Изменение цен на ресурсы, что сказывается на изменении издержек производства, а в итоге и на предложении (снижение цен на минеральные удобрения увеличивает предложение пшеницы; повышение цен на дождевальные установки сокращает предложение кукурузы).

1. Изменение технологии (создание более эффективного средства против колорадского жука увеличивает предложение картофеля).

2. Изменение налогов и дотаций (повышение акцизного налога на сигареты сокращает их предложение; увеличение дотаций фермерам приведет к росту предложения сельскохозяйственной продукции).

3. Изменение цен на другие товары (снижение цен на баранину и свинину увеличивает предложение говядины).

4. Изменение ожиданий (ожидание снижения в будущем цен на алкогольные напитки заставит их производителей увеличить текущее предложение этой продукции).

5. Изменение числа поставщиков (увеличение количества фирм, проводящих обувь, увеличит предложение данной продукции).

Предложение, подобно спросу, можно разграничить на «эластичное» и «неэластичное». Эластичность предложения по цене — это степень реагирования объема (величины) предложения на изменения цены единицы товара или услуги. Коэффициент эластичности предложения по цене рассчитывается по формуле:

$K_{эл.п.ц.} = \text{процентное изменение объема предложения} : \text{процентное изменение цены}$

Следует отметить, что более привлекательная для продавца ситуация неэластичного предложения, гарантирующая стабильность производства при резком изменении цены. Поэтому они стремятся стать монополистами в производстве данного товара и искусственно ограничить объем выпуска, а следовательно, и величину предложения.

Эластичность предложения зависит от трудности перераспределения ресурсов между альтернативными областями их использования. В свою очередь, эта мобильность ресурсов зависит от количества времени, имеющегося в распоряжении производителей для того, чтобы приспособиться к данному изменению цены. Чем больше времени имеется в распоряжении производителя, чтобы отреагировать на изменения в спросе, тем сильнее будут соответствующие изменения в области производства.

В пределах текущего (мгновенного) рыночного периода производителю не хватает времени, чтобы изменить объем производства, поэтому реализуется уже произведенный товар по установившейся рыночной цене, т.е. предложение подстраивается под спрос. Так что предложение оказывается совершенно неэластичным, т.е. $K_{эл.п.ц.} = 0$, а кривая предложения будет иметь вертикальный вид.

В пределах краткосрочного периода производственные мощности остаются неизменными, однако объем производства может быть изменен за счет интенсивности их использования и за счет изменения переменных факторов производства (интенсификации труда, количества материалов, товарных запасов и т.д.). Поэтому предложение становится более эластичным ($K_{эл.п.ц.} > 0$) и кривая предложения отклоняется от вертикального положения.

На протяжении долгого (долгосрочного) периода могут быть приняты все желательные меры (включая изменения мощности предприятия), направленные на приспособление к изменившемуся спросу, и предложение становится еще более эластичным, достигая максимальной величины, а кривая предложения принимает более пологое, и наконец, горизонтальное положение (рис. 8.6.).

Графическое изображение кривых предложения, имеющих разную степень эластичности

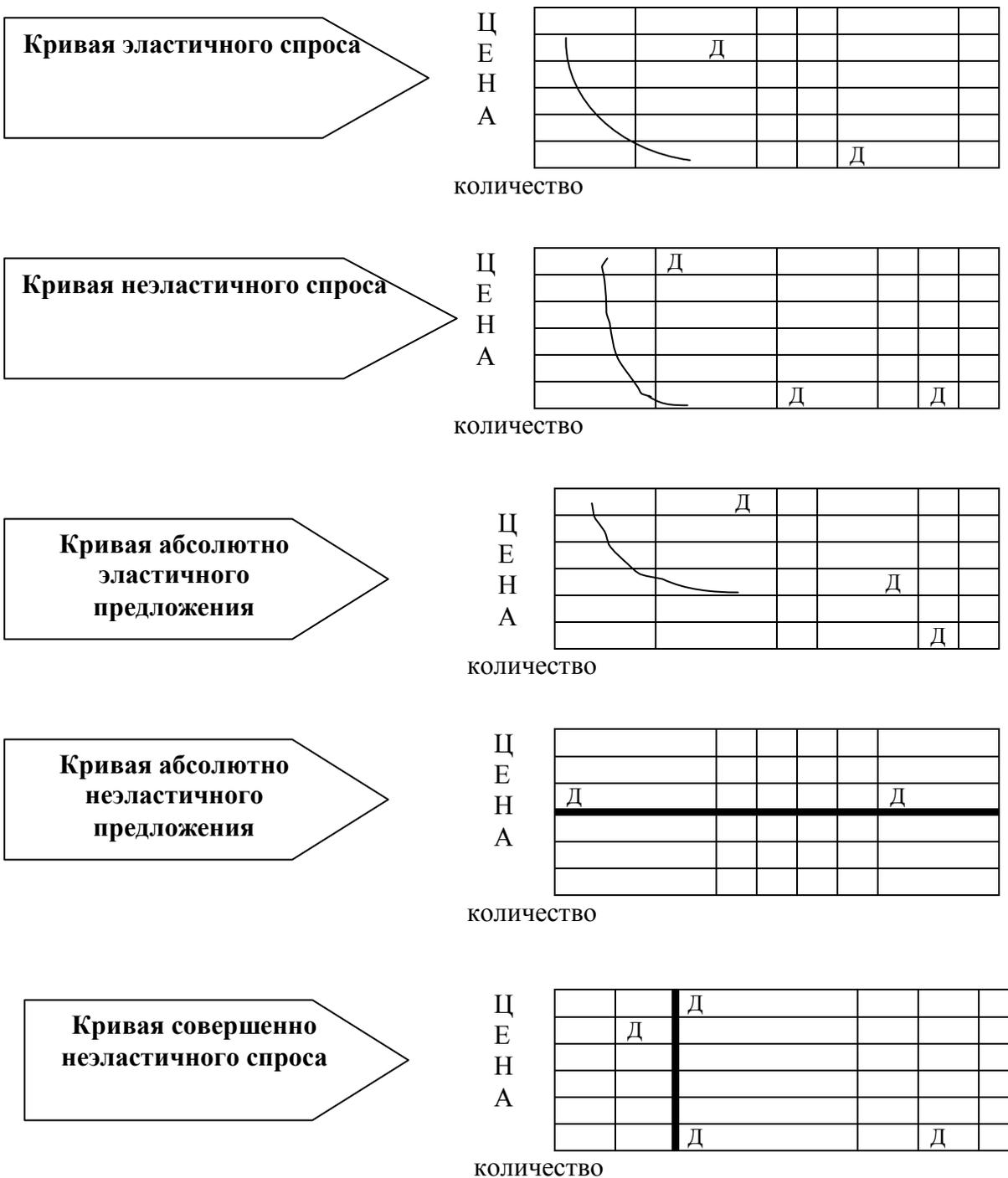


Рис. 8.6. Графическое изображение кривых предложения, имеющих разную степень эластичности

Рыночное равновесие и равновесная цена

Основой рыночного механизма является взаимодействие спроса и предложения. Сведя вместе эти понятия, можно выяснить, как взаимодействие решений домохозяйств о покупке продукта и решений производителей о его продаже определяет цену продукта и количество, которое реально покупается и продается на рынке.

Согласно закону спроса, импульс поведению потребителя (покупателя) задает цена предложения (по которой производитель предлагает свой товар), которая затем сталкивается с ценой спроса (которую в состоянии и намерен уплатить потребитель).

Обычно достигается компромисс в виде «рыночной цены» товара, по которой он действительно продается и покупается. Рыночную цену называют еще «ценой равновесия», поскольку она находится на том уровне, когда продавец еще согласен продать (по более низкой цене продажа убыточна), а покупатель уже согласен купить (по более высокой цене покупка убыточна).

Если совместить нисходящую кривую спроса (DD) и восходящую кривую предложения (SS) на одном графике (рис. 8.7.), то точка пересечения кривых (E) показывает, что здесь спрос равен предложению и достигнуто равновесие рынка. Координатами точки E являются равновесная цена P_E и равновесный объем товара Q_E .

Если же цена P_1 отклонится в пользу спроса (точка B) и оказывается ниже равновесной, то возникнет дефицит (на графике линия AB), при котором величина спроса превысит величину предложения. Состояние дефицита вызовет сокращение товарных запасов, усиление конкуренции между покупателями за приобретенные товары, что усилит их готовность заплатить более высокую цену. В этой ситуации производители начнут повышать цену товара.

Следовательно, избыток спроса оказывает повышающее давление на цену, и она будет расти до тех пор, пока не установится на равновесном уровне (P_E). Из этого следует, что всякий раз, когда хотят угодить потребителям и устанавливают более низкую цену, это ведет к дефициту, разорению производителей, к теневому рынку.

Если же цена (P_2), отклонившись в пользу продавцов (точка M), будет выше цены равновесия, то усилится конкуренция между производителями, из-за притока капитала из других областей произойдет расширение производства товаров, а в итоге объем предложения превысит объем спроса. Такая ситуация вызовет затруднения с реализацией товара и увеличение товарных запасов (на графике линия CM), что окажет понижающее давление на цену. Это приведет к снижению цены до равновесной и к сокращению величины предложения, и в итоге — к ослаблению конкуренции товаропроизводителей.

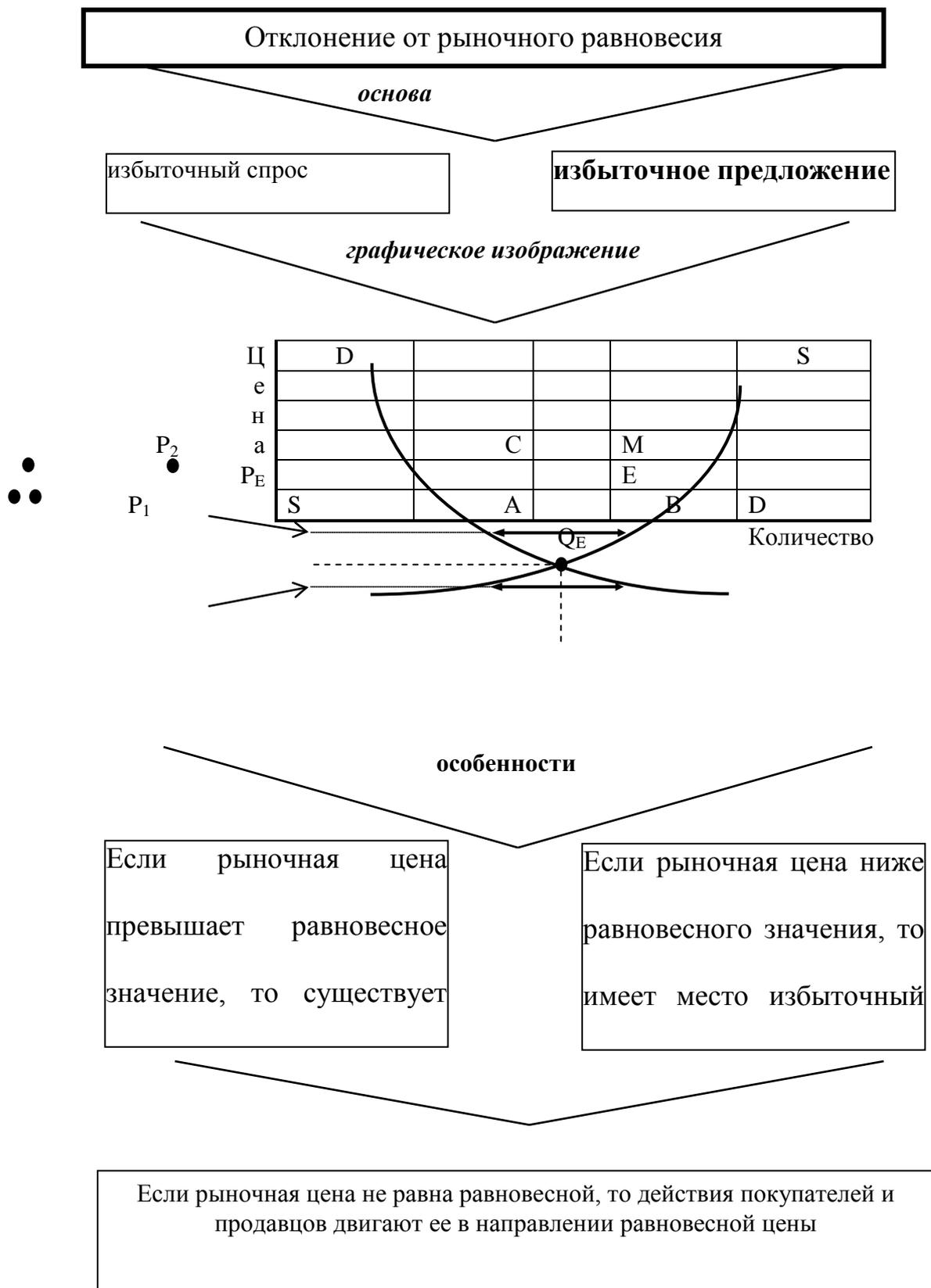


Рис. 8.7. Движение к рыночному равновесию

Конкуренция: сущность, формы, методы конкурентной борьбы

Взаимодействие между спросом и предложением и функционирование ценового механизма происходят на рынке в условиях конкурентной борьбы между покупателями и между продавцами. Конкуренция (в переводе с латинского означает «сходиться», «сталкиваться») — это экономическое соперничество, состязательность обособленных товаропроизводителей и потребителей за получение максимального дохода. А. Смит образно назвал этот процесс «невидимой рукой» рынка, благодаря которой эгоистические побуждения отдельных индивидов к получению собственной экономической выгоды обращаются на благо всего общества, служат поступательному движению экономики.

В широком смысле слова понятие «конкуренция» употребляется в экономической науке как элемент рыночного механизма, обеспечивающий взаимодействие субъектов рыночного хозяйства в процессе производства, купли и продажи товаров, а также в сфере приложения капитала. В более узком смысле понятие «конкуренция» употребляется как соперничество внутри отрасли, как соперничество отдельных фирм разных отраслей или отдельных производителей за более выгодные условия хозяйствования, за получение максимальной прибыли. В связи с этим выделяют следующие виды конкуренции (табл. 8.1.).

Важная роль конкуренции в механизме функционирования рынка определяется теми функциями, которые она должна выполнять.

Во-первых, конкуренция должна обеспечивать утверждение суверенитета потребителей, а также осуществление оптимального сочетания и эффективного использования факторов производства. Другими словами конкуренция должна обеспечивать адаптацию производства к изменившимся условиям, т.е. к предпочтительным интересам потребителей и к новым методам производства. В этом заключается адаптационная функция конкуренции.

Во-вторых, конкуренция должна обеспечивать такое развитие, чтобы стремление предприятий к получению максимальной прибыли способствовало техническому прогрессу, т.е. конкуренция выполняет функцию обеспечения прогресса.

В-третьих, конкуренция выполняет функцию распределения. Она должна создать такие условия, когда распределение дохода от производственных факторов осуществляется в зависимости от их производительности. Такое распределение является наилучшей основой для стимулирования повышения эффективности производства и тем самым обеспечивает максимальный рост объемов производимой продукции, т.е. объемов предложения.

Таблица 8.1.

Виды конкуренции

| | <i>Цель</i> | <i>Механизм</i> | <i>Результаты</i> |
|--------------------------------|---------------------------|--|---|
| Внутри - отраслевая | Получение сверхприбыли | Повышение производительности труда, снижение индивидуальной | Сведение индивидуальных ценностей товаров к единой, общественной |

| | | | |
|----------------------|--|---|--|
| | | ценности товара | ценности и формирование на этой основе отраслевой рыночной цены товара |
| Межотраслевая | Получение наибольшей прибыли | Свободное переливание из отрасли в отрасль в погоне за внешней нормой прибыли | Выравнивание различных норм прибыли в единую, среднюю норму прибыли и образование средней прибыли как абсолютной ее величины |
| Рыночная | Защита интересов покупателей и продавцов (установление наивысших или самых низких цен) | Динамика соотношения предложения и спроса товара | Установление цены предложения или цены спроса, что ведет к формированию уравновешенной цены |

В-четвертых, наряду с перечисленными экономическими функциями, ориентированными на повышение эффективности производства и рост благосостояния, конкуренция выполняет также функцию обеспечения свободы деятельности. Дело в том, что и в рыночной системе деятельность и возможности выбора участников рынка подвержены ограничениям, но конкуренция предполагает, с одной стороны, наличие альтернативы для любой деятельности, с другой стороны, она открывает субъектам рыночных отношений свободу действий.

С учетом условий, в которых протекает конкуренция, различают две основные формы конкуренции: совершенную и несовершенную, имеющую несколько моделей (табл. 8.2.).

Таблица 8.2.

Основные характеристики форм и моделей конкуренции

| <i>Формы и модели конкуренции</i> | <i>Признаки, определяющие форму и модель конкуренции</i> | <i>Степень контроля над ценами</i> |
|---|---|---|
| Совершенная (свободная, неограниченная) | <ul style="list-style-type: none"> ▪ большое количество мелких продавцов и покупателей; ▪ полная однородность производимой продукции, покупатель может выбрать любого продавца для осуществления покупки; ▪ отсутствие ограничений для межотраслевого переливания капитала, т.е. полная свобода "входа" в отрасль, на рынок и "ухода"; ▪ полная информация о цене, спросе и предложении товара, т.е. совершенное знание рынка потребителями и производителями | отсутствие контроля; цена устанавливается в соответствии с действием законов спроса и предложения |

| <i>Формы и модели конкуренции</i> | <i>Признаки, определяющие форму и модель конкуренции</i> | <i>Степень контроля над ценами</i> |
|---|--|--|
| Несовершенная (ограниченная) Ее модели: Монополия | <ul style="list-style-type: none"> ▪ ограничена влиянием монополий и государства; ▪ товар производит только один производитель (фирма), поэтому есть единственный продавец (монополист); ▪ реализуемый продукт уникален, отсутствуют близкие заменители товара, поэтому покупатель вынужден платить установленную монополистом цену (или отказаться от покупки данного товара); ▪ для потенциальных конкурентов монополист устанавливает труднопреодолимые барьеры | продавцы и покупатели могут воздействовать на рыночную цену; полный контроль |
| Монополистическая конкуренция | <ul style="list-style-type: none"> ▪ относительно большое количество производителей, предлагающих похожую, но не идентичную (с точки зрения покупателей) продукцию; ▪ продукция может быть дифференцирована и по условиям послепродажного обслуживания, по интенсивности рекламы, и т.д. ▪ множество продавцов и покупателей, совершающих сделки не по одной рыночной цене, а в широком диапазоне цен; ▪ относительно неограниченное проникновение новых конкурентов на рынок, вхождение в отрасль довольно простое | достаточно слабый контроль; ограничен возможностью замены товара |
| Олигополия | <p>Преобладающая модель в современной рыночной структуре:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ рынок состоит из небольшого числа продавцов (в основном крупные фирмы); ▪ товары могут быть схожими, а могут быть и дифференцированными; ▪ проникновение в отрасль, на этот рынок новым претендентам довольно затруднено; ▪ каждый продавец чутко реагирует на стратегию и действия конкурентов; ▪ используется политика лидерства в ценах, а также возможен сговор между олигополистическими фирмами в целях поддержания цен и максимизации прибыли | частичный контроль |

Следует отметить, что диапазон методов, который может быть использован конкурирующими фирмами, достаточно широк. Эти методы можно разделить на ценовые и неценовые. К ценовым относятся: применение монопольно высоких или монопольно низких цен в целях вытеснения конкурента и завоевания рынка сбыта; использование ценовой дискриминации, особенно при оказании услуг (услуги врачей, адвокатов, владельцев гостиниц, транспортировка скоропортящихся продуктов) и т.д.

Основными же методами конкуренции в современных условиях являются неценовые, т.е. конкуренция осуществляется посредством повышения технического уровня изделий, качества товаров, улучшения ассортимента при сохранении примерно одной и той же цены. Эти методы включают рекламу, услуги по сервисному обслуживанию, продажу в кредит, лизинг, льготы постоянным покупателям, использование торговых знаков и торговых марок фирм.

К сожалению, иногда используются силовые методы конкурентной борьбы (лишение конкурента сырья, рынков сбыта, скупка патентов, захват рынков рабочей силы), а также запрещенные законом методы (поджоги, убийства опасных конкурентов, экономический шпионаж, подкуп и шантаж, распространение заведомо ложных сведений о конкурентах, подделка торговых знаков и т.д.).

Вместе с тем использование различных методов конкурентной борьбы не принесет успеха, не сделает конкуренцию цивилизованной и эффективной, если экономическим центром общества — государством — не будут предприняты меры, обеспечивающие нормальные условия для функционирования и защиты от монополизма, усиление которого негативно сказывается на развитии рыночной экономики. Осуществление политики в области конкуренции и регламентации деятельности монополий со стороны государства проявляется в формировании и совершенствовании антимонопольного регулирования, включающего антимонопольный контроль над монополизированными рынками, организационный механизм (поддержка малого бизнеса, упрощение механизма лицензирования, либерализации рынков и т. д.) и антимонопольное законодательство.

Контрольные вопросы

1. Что такое цена спроса на товар?
2. Какое неоспоримое преимущество есть у ценового механизма рынка?
3. Что обозначает понятие “эластичный спрос”?
4. Что такое неэластичное предложение?
5. К чему ведет установление максимального предела цены?
6. Какие существуют виды конкуренции?
7. Какая форма конкуренции преобладает в современной рыночной структуре?

Тема 8. ПЕРЕХОДНАЯ ЭКОНОМИКА: СУЩНОСТЬ, ТИПЫ И СОДЕРЖАНИЕ ПЕРЕХОДНОГО ПЕРИОДА

Лекция 9. Переходная экономика: сущность, типы и содержание переходного периода.

Необходимость и сущность переходного периода в экономике

Как бы ни различались и ни назывались исторические этапы развития человеческого общества и его экономические системы, переходы от одной ступени к другой всегда не одномоментны. Они занимают определенный исторический отрезок времени и явно отличаются от функционирования уже устоявшейся экономической системы.

Так, чистая либеральная рыночная экономика, в основе которой лежала частная собственность и совершенная конкуренция, по мере своего развития и концентрации капитала породила многие формы конкуренции, среди которых следует выделить олигополию, монополистическую конкуренцию и монополию. Механизм функционирования рынка, основанный на совершенной конкуренции и зависимости спроса и предложения лишь от цены, начал давать сбои. Великая мировая депрессия 1929- 1932 гг. тому подтверждение. Возникла необходимость перехода к новой экономической модели – смешанной рыночной экономике, которая, во-первых, основывается на смешанной форме собственности, в которой, во-вторых, механизм функционирования экономики допускал различные типы конкуренции и, в-третьих, потребовал учета влияния на спрос и предложение (кроме цены) неценовых факторов, и наконец, в-четвертых, в экономике, наряду с рынком, появилось государство с особыми экономическими и правовыми функциями. По этим и другим причинам в конце XX века весьма заметно изменилась суть рыночной экономической системы, в частности, в сторону социализации, осуществляя переходы к разным экономическим моделям.

Чем же вызвана необходимость переходов и самого переходного периода?

Необходимость особого, переходного периода обусловлена, во-первых, историческим развитием, прогрессивным движением человечества и его социально-экономического устройства, самой эволюцией. Старение экономической системы, ее неспособность к саморазрешению внутренних противоречий и самообновлению создает необходимость перехода к новой системе. Во-вторых, со временем происходят и накапливаются изменения в общих условиях функционирования экономических систем, которыми являются:

- природно-климатические условия;
- степень развитости социальной общности людей;
- социокультурная среда (ценностные ориентации, духовная, нравственная культура и т.д.)

Накопившиеся изменения в самой системе и ее условиях при определенной их критической массе становятся противоречивыми. Если эти противоречия экономическая система уже не способна разрешить, то таковые вызывают необходимость изменения или смены самой экономической системы. Острота противоречий со временем достигает такой точки напряжения, в которой устойчивость данной экономической системы теряется. Она уже не может самовоспроизводиться в прежнем своем качестве, не может быть сама собой.

Наступает необходимость определиться в новой экономической системе и осуществить переходный этап развития.

Особенности противоречий переходного общества по сравнению с противоречиями устойчивой экономической системы состоят в следующем.

Во-первых, они являются *глубинными*, т.е. отражают несовместимость базовых основ, представляющих противоположности (системных принципов старого и нового строя, оказавшихся вместе).

Во-вторых, *эти противоречия* – не временные и "лечащие", стабилизирующие, как в устойчивой системе, а *нарастающие и разрушительные*, поскольку ведут не к сбалансированию, не к компромиссу, а к вытеснению одной (новой) экономической системой – другой (старой).

В-третьих, в силу нарастания социальной напряженности противоречия переходного периода можно отнести к *социально опасным*, ибо формой их проявления могут быть массовые противостояния граждан внутри данной страны со всеми вытекающими тяжелыми последствиями.

К основным противоречиям переходной экономики трансформационного типа можно отнести противоречия:

– между отношениями собственности, возникшей в результате поспешной ("номенклатурной" или "ваучерной") приватизации и отношениями собственности государственного сектора;

– между неразвитой еще денежной системой рынка и реальной необходимостью обходиться без денег (бартер) либо денежными суррогатами;

– между отношениями в экономике и законодательно-правовыми отношениями;

– между легальной и быстро развивающейся теневой экономикой.

– между бюрократическим "введением" рынка и его реальной неразвитостью;

– между трудом и его реальной оплатой в условиях растущей инфляции;

– между сферой производства и сферой обращения, трансформирующимися в разных скоростных и качественных режимах;

– между неоправданным обогащением одних и необоснованным объединением других.

Главными из таких противоречий следует назвать противоречия в отношениях собственности, труда и доходов. Так, к примеру, стремительный и глубокий спад производства в Республике Беларусь и других странах СНГ в результате системного кризиса требует трудового и творческого прорыва, для того чтобы "выскочить" из "кризисной ямы" и выйти на путь устойчивого экономического роста. Но этому противоречит сложившаяся обвальная бедность основного населения и потеря им материальной и моральной мотивации к трудовому энтузиазму.

Механизм разрешения противоречий в устойчивой экономической системе и в переходном обществе, также как и характер противоречий, не может быть одинаковым. Кроме того, этот механизм зависит и от стратегических целей осуществляемого перехода, т.е. от той системы (или модели) общества, к которой оно переходит.

При создании и использовании механизма разрешения противоречий **важным фактором является время**. Ряд противоречий нужно разрешать сразу, срочно, не откладывая, чтобы не вызвать необратимых последствий – явлений *гистерезиса*. Гистерезис означает неспособность экономической системы или ее компонентов вернуться в нормальное состояние, т.е. их разрушение. А это особенно опасно, когда дело касается человеческого фактора экономики, а также морали, нравственности населения.

К этому следует добавить, что на механизмы разрешения противоречий перехода не могут не влиять конкретные социально-экономические особенности той страны, в которой осуществляется переход, т.е. в разных странах они могут не совпадать.

И так: **необходимость переходного периода в экономике обусловлена наличием следующих основных факторов**, к которым следует отнести:

- экономические (устаревшие производственные отношения, тормозящие экономическое развитие);
- технико-экономические (моральный и материальный износ производственного потенциала, требующий перехода на принципиально новую научно-технологическую ступень);
- организационно-управленческие (кризис управления);
- мотивационные (исчерпание мотивационного потенциала действующей системы);
- социальные (падение уровня жизни, напряженность, конфликтность и необходимость перехода к более прогрессивной системе);
- внешние (тормозящие или разрушительные воздействия внешних условий и сил).

Для вступления в переходный период не обязателен весь комплекс этих факторов, сила некоторых из них может быть так велика, что вызовет переход.

Признаками наступающего или наступившего переходного периода можно считать:

- несовместимость, альтернативность экономических форм;
- неустойчивость, нестабильность экономического развития с явлениями спада или кризиса;
- интенсивное развитие новых для существующей системы экономических отношений;
- обострение интересов, конфликтность старых и новых экономических отношений и их субъектов.

Таким образом, **переходный период в экономике отражает особое ее состояние, характеризующееся неустойчивостью, промежуточностью и выражающее переход от одной ступени развития к другой либо переход к иному типу экономической системы.**

Переходной период в развитии экономики отражает промежуточное ее состояние и означает переход от одной ступени к другой либо переход к новому типу экономической системы.

Главная функция переходного периода – сформировать основу новой экономической системы. При этом **критерием новой, более прогрессивной системы является рост экономической и социальной эффективности.**

Следует иметь в виду, что переходная экономика сама по себе не представляет экономическую систему, поскольку не обладает *свойствами системы – устойчивостью, целостностью, общим целеполаганием, интегративностью структуры.* Переходная экономика – это особое **состояние** экономики, отличающееся промежуточностью и неустойчивостью (рис.9.1.).

Типы переходных периодов

Переходные периоды – не новое явление в истории социально-экономического развития. Такие периоды были и раньше. Это дает



Рис.9.1. Переходный период в экономике: понятие, факторы, признаки, главная функция

возможность ставить вопрос о типах переходных периодов, их классификации.

Классификация в науке требует выделения критерия, по которому она осуществляется. Однако изучение очень сложных явлений и систем бывает и многокритериальным. К таким явлениям относится и переходная экономика.

*Если критерием выделить **объект** происходящего перехода, т.е. то, на что направлены происходящие изменения, тогда можно различать следующие основные типы переходов (и переходных периодов):*

1 – **технико-экономический**, т.е. переход от одного технологического способа производства к другому (например, от ремесленного к машинному);

2 – **экономико-организационный**, т.е. переход от одного типа организации и управления к другому;

3 – **аксиолого-мотивационный**, при котором одна система ценностей и мотивов экономической активности сменяется другой;

4 – **системно-экономический**, когда на смену одной экономической системе приходит иная;

5 – **цивилизационные** – глобальные переходы от одного типа цивилизации к другому с включением, кроме экономических, существенных изменений в социокультурной сфере.

Вторым критерием типологии переходных периодов может быть характер перехода. Тогда выделяются следующие типы переходов:

- **естественно-экономический**, отражающий ход и логику исторического развития;
- **реформаторско-эволюционный**, когда переходы ускоряются либо корректируются социально-экономическим моделированием и реформированием;
- **революционный** с резким насильственным сломом старых форм и отношений.

Третьим критерием классификации переходных периодов может быть глубина преобразований, в соответствии с которыми можно различать:

- **внутрисистемные переходы** (например, от чисто рыночного регулирования экономики к государственному ее регулированию в странах Запада после мирового кризиса 1929-1932 гг.);
- **межсистемные переходы**, когда кардинально изменяется экономическая основа общества и его основные институты, приходит другая экономическая система.

Еще одним критерием различения типов переходных периодов может служить масштаб переходных процессов. Тогда выделяются переходные периоды:

- **национальные** (в рамках одной страны);
- **региональные;**
- **глобальные.**

Вполне возможно совпадение двух и более типов переходов, совершающихся примерно в одно и то же время. Такой переходный период можно называть сложным или многослойным.

Общие и специфические закономерности переходной экономики

Несмотря на различия типов переходных периодов можно выделить их наиболее общие **закономерности**, которые присущи любому переходному периоду в экономическом развитии. **Общими закономерностями можно считать:**

- сочетание старых и новых элементов и форм;
- экономическую неравновесность с возможным сползанием в общекризисное состояние;
- нарастание предпосылок и элементов новой системы, усиленной вариативности элементов нового;
- инерционность старых форм и отношений;
- нарастание противоречивости старых и новых экономических отношений;
- усиление социального неравновесия и напряженности.

Поскольку эти закономерности общие, они более или менее проявляют себя при любом типе переходного периода, но особенно выразительны при системно-экономическом типе перехода. Однако в последние годы наряду с понятием «переходный период» и, соответственно, «переходная экономика» появилось еще одно: «трансформационный период». Что в них общего? И чем они различаются? В чем специфика «трансформационного периода»?

Трансформационный период – это, по сути, тоже переходный период, т.е. промежуточное состояние, но между двумя устойчивыми системами, отражающее кардинальный переход от одной системы общества к другой. Термин "трансформация" по латыни означает превращение и как бы несет в себе заряд радикальности либо дополнительного воздействия. Оно связано со значительными институциональными изменениями и превращениями, с большими организационными вмешательствами, с особыми, трансформационными функциями государства. С учетом этих особенностей «трансформацией» и «трансформационным периодом» сейчас называют превращение плановой командно-централизованной системы в иную, рыночную экономическую систему. А это – **новый** для истории **тип** переходного периода.

Трансформационный процесс не следует смешивать с **реформированием**, ибо в ходе первого решаются уникальные задачи создания нового строя, новой экономической системы, т.е. задачи радикального изменения всей системы, а реформирование – это изменение, совершенствование, не ломающее основ общества и его экономической системы.

Процесс трансформации означает процесс слома атрибутов и отношений прежней, например, плановой системы и одновременное создание ключевых форм новой (рыночной) экономики: частного бизнеса, развитой конкуренции, свободного ценообразования, рыночной финансовой системы и т.д. Этот процесс более "травматичный" и болезненный, чем естественно-эволюционный переход от системы к системе.

К общим закономерностям в трансформационный период добавляются **специфические закономерности**, связанные с его экономическими особенностями:

- значительный спад национального производства;
- разрушительные структурные сдвиги;
- снижение бюджетного потенциала и рост его дефицита;
- резкое нарастание инфляционных процессов;
- дисбаланс изменений старой и новой экономической среды;
- резкий спад инвестиционной активности;
- рост безработицы;
- нарастание массовой диспропорциональности между уровнем квалифицированности труда и его оплатой;
- нарастание дифференциации доходов и расслоения, поляризации населения.

Такие закономерности отчетливо просматриваются в экономике стран Восточной Европы, а также стран - бывших республик СССР, вступивших на путь социально-экономических преобразований трансформационного типа.

Основные этапы и содержание переходного периода в экономике

Переход в экономике от одного типа системы к другому представляет собой процесс, т.е. последовательную смену состояний. Этот процесс может быть быстрым или медленным, прямолинейным либо зигзагообразным, прогрессивным или даже регрессивным, но в любом варианте он означает протекающие во времени изменения в экономике. Иначе говоря, переход – это путь и, как таковой, он имеет свои этапы.

Первым, а точнее, **нулевым этапом** переходного процесса можно назвать **скрытый (латентный) его этап**, когда более или менее заметно возникают и множатся предвестники перехода.

Первым крупным этапом переходного периода следует назвать **этап системно-кризисного состояния экономики**. Такой кризис существенно отличается от периодических кризисов – "болезненных состояний" устоявшейся экономической системы, которые заканчиваются ее выздоровлением и дальнейшим функционированием при сохранении своего "амплуа". Кризисный этап переходного периода являет собой системный кризис, т.е.

кризис самой экономической системы, ее неспособность или невозможность развиваться дальше.

Кризисный этап перехода может быть более или менее длительным, более или менее разрушительным как для экономики, так и для общества в целом. Но он особо болезненный для производственной сферы, впадающей в состояние спада или упадка, а то и полной потери экономической дееспособности. На этапе системного кризиса особенно страдают основные массы населения, уровень жизни которых так катастрофически падает, что за чертой бедности оказывается половина и больше людей.

Кризисный этап переходного периода, отражая умирание системы, выражается в кризисе и ее элементов. Поэтому он охватывает и производительные силы, которые теряют свою эффективность и даже дееспособность, и экономические отношения во всех основных их звеньях, и движущие силы системы, и, конечно, механизм координации.

Второй этап переходного периода общесистемного типа - это этап борьбы нового и старого и относительной стабилизации.

На этом этапе элементы новой системы начинают нарастать и усиливаться. Но и старые формы и отношения продолжают еще существовать и в определенной мере "работать". Однако в условиях кризиса старое быстро ослабевает и испытывает все больший натиск со стороны новых элементов и форм. Новое ломает старое, преобразует его согласно новым установкам, а также начинает формировать свои новые компоненты. Эти процессы в определенный период как бы уравниваются, что ведет к относительной стабилизации общего состояния.

Третий этап переходного периода - этап активного создания новой системы и ее утверждения. Это - решающий этап системного перехода. Пока он не состоится, вряд ли можно говорить о том, что переход произошел, и новая система образовалась. Конкретное содержание третьего этапа может быть разным, оно в решающей степени зависит от того, **какая** новая экономическая система приходит на смену старой, т.е. от чего к чему осуществляется переход.

Ответ на эти очень непростые вопросы зависит от многого.

Во-первых, от мировых тенденций развития.

Во-вторых, от конкретного исходного этапа исторического развития данной страны.

В-третьих, национальная модель перехода предопределяется естественными (природно-географическими) особенностями той или иной страны.

В-четвертых, конкретное содержание и направленность перехода зависят от сложившихся социокультурных традиций и ценностей, которые передаются из поколения в поколение и определяют своеобразие данной страны и ее народа.

В-пятых, значительное влияние на эти процессы оказывает политическая власть, ее ориентация и воля.

Сложность перехода, таким образом, связана с тем, что переход от одной экономической системы к другой (особенно при специфике нашей трансформации) не означает простое повторение уже известной, универсальной модели. Это, скорее всего, переход к **новой модели**, не отработанной еще опытом и историей, но объективно обусловленной факторами национальной и социокультурной специфики перестраивающихся стран. Уловить, познать и учесть все эти особенности в переходный период может и должно государство.

Преобразования переходного периода не только продолжительны по времени, но и очень сложны по содержанию, что особенно относится к трансформационным переходам.

Основное содержание такого перехода, а он, как отмечалось, есть уникальный переход от одного типа экономической системы к другому, можно представить в виде нескольких слагаемых (или блоков). Главными, **ключевыми блоками** таких преобразований можно считать следующие:

– **преобразование и создание новых основ собственности**, ее многообразия как фундаментальной базы новой экономической системы;

- *проведение экономической либерализации*, что напрямую связано с изменением принципов и способов хозяйственного поведения экономических субъектов;
- *институциональные преобразования* - изменения правовых основ и создание новой системы управления экономикой;
- *структурные преобразования экономики и ее отраслей*;
- *социальные преобразования* (изменения в социальной сфере и политике).

В переходный период особо важное значение приобретает *экономическая безопасность* страны, ибо, только сохраняя такую безопасность, государство может оставаться независимым, а в экономике могут решаться сложные проблемы по ее трансформации и стабилизации.

Под экономической безопасностью понимают такое состояние экономической системы и ее институтов, при котором обеспечивается надёжная (достаточная) защита общенациональных экономических интересов от внутренних и внешних угроз и негативных воздействий.

За рубежом оценка экономической безопасности дается по отдельным направлениям угроз, скажем, экономической преступности, теневой экономики, валютных операций и т.п., всего порядка 20 важных показателей.

В России разработан проект системы, включающей для отслеживания около 600 показателей экономической безопасности. Это - расширительный подход.

В Республике Беларусь разрабатывается система, включающая около 160 показателей экономической безопасности, среди них примерно 60 – особенно важных.

Однако ясно, что даже самая совершенная система таких показателей сама по себе не сможет уберечь экономику и страну, обеспечить их безопасность. *Главное средство здесь, как свидетельствует мировая практика, – это укрепление и усиление экономического потенциала своей страны.* А для Республики Беларусь, которая не богата природными ресурсами, этим потенциалом являются, прежде всего, её интеллектуальные и научные ресурсы. Суметь их мобилизовать и умело использовать – важнейшая задача.

Функции государства в переходной экономике

Любое системное целое, как и сложный, системный процесс, не может обойтись без регулирования или управления. Различие заключается в том, что одни системы регулируются внутренними, как бы встроенными механизмами, и поэтому являются *саморегулируемыми* (например организм человека), а другие, не обладая собственным механизмом саморегулирования, либо в условиях, когда его недостаточно, становятся несаморегулируемыми, т.е. *регулируемыми извне*. Эти два типа регулирования, рассматриваемые по отношению к экономике, называются: **1) спонтанным и 2) государственно-организованным**. При этом главным для того и другого механизма является обеспечение взаимодействий элементов системы и условий для достижения ее целевого эффекта (рис.9.2.).

В переходный период трансформационного типа, нацелившись на спасительный переход к рынку, многие стали активно выступать за спонтанный тип регулирования. Как и двести лет назад, при Адаме Смите, поднялась высокая волна либерализма.

Либерализм (экономический либерализм) – направление экономической теории, утверждающее основанную на частном интересе и конкуренции полную свободу частной инициативы в рыночных условиях, т.е. спонтанность развития. Иначе говоря, это отрицание власти, государственного регулирования, это саморегулирование рынка, его спонтанный порядок. Чтобы проиллюстрировать природную естественность либеральной экономики, ее активный защитник Фридрих Хайек любил рассказывать о пчелах и их порядке. Так же как и

пчелы, считал Хайек, стихийный рынок своим собственным рыночным порядком превосходит и науку, и государственное управление.

Основной удар по либерализму, как известно, был нанесен Дж.Кейнсом. Это произошло в тридцатые годы XX века в самый разгар жестокого мирового экономического кризиса и массовой безработицы. В противоположность либералам Кейнс стал утверждать, что автоматизм рынка в новых экономических условиях не срабатывает, что необходимы активные экономические действия государства.

Однако, оправившись от кейнсианского удара, новые либералы развернули новое наступление. Сначала оно было книжным. Появились совместные книги Милтона Фридмана и его жены Розы под названием "Свобода выбора" (1976 г.), а затем работа "Тирания статус-кво" (1984 г.), где они отстаивали позиции либерализма.

Затем начались действия. Наиболее выразительным способом либералов ограничить всемогущество государства стал так называемый "налоговый бунт". Начавшись в университете в Калифорнии, налоговый бунт прошел к восточному побережью Соединенных Штатов, а затем достиг стран Северной Европы и даже Японии. Идея была предельно проста: ликвидировать подоходный налог, а государство нужные ему средства пусть ищет иначе, за счет экономии своих расходов.



Рис.9.2. Регулирование экономической системы: понятие, типы, причины государственного регулирования

Поддержав распространяющееся и во Франции налоговое движение, Франсуа Миттеран объявил, что в 1985 году государственные налоги Франции сократятся, но на 1%. И Рональд Рейган в США не остался в стороне. Он решительно отказался увеличить (!) налоги, составлявшие тогда где-то 50-60% доходов, хотя американский бюджет испытывал дефицит.

Так нужно ли государство рыночной экономике? Если да, то какова желательная степень правительственного вмешательства в рыночную экономику? Отвечая на эти вопросы, даже неолибералы не отваживаются уже говорить категорическое "нет". И сам налоговый бунт имел ведь другой лозунг: "Меньше кислороду государству!" В пользу

необходимости государства рыночной экономике современная рыночная экономическая теория приводит целый ряд аргументов:

- так как ряд спонтанных рыночных процессов (кризисы, безработица, инфляция и др.) разрушительны для общества, их следует контролировать и минимизировать;
- эффективное функционирование рыночной экономики нуждается в правовом поддержании на основе создания государством общих "правил игры";
- те группы населения, которые в условиях рынка оказываются незащищенными, нуждаются в защите государства.

Для решения этих задач необходимо государство, его регулирующее воздействие.

В широко распространенном американском учебнике К.М.Макконнелла и С.Л.Брю, всецело посвященном рыночной экономике, подчеркнуто: "Все реально функционирующие системы – это системы "смешанные", поскольку правительство и рыночная система делят между собой функцию нахождения ответа на пять известных фундаментальных вопросов (т. 1, с. 94).

Успех сложных переходных преобразований экономической системы в значительной мере зависит от регулирующих действий государства, от правильности его курса и политики. При этом под **государственно-организованным регулированием** понимается сознательно осуществляемый законодательными, исполнительными и контролирующими органами процесс упорядочения перехода, а также обеспечение условий для достижения необходимых целей и задач переходного периода в экономике.

Экономическое вмешательство государства в современный рынок необходимо для осуществления следующих функций, которые не в состоянии выполнить любой рынок. Это, прежде всего:

- 1) разработка и контроль за хозяйственным законодательством, представляющим единые "правила игры" для рыночных субъектов;
- 2) организация общенациональной денежной системы;
- 3) оптимизация структуры национального продукта и производства;
- 4) перераспределение доходов в целях оказания помощи инвалидам, остро нуждающимся, безработным;
- 5) антимонопольное регулирование;
- 6) проведение антиинфляционной политики;
- 7) антикризисная политика.

Необходимость выполнения этих функций государством в смешанной рыночной экономике приводит к следующему выводу: нерегулируемого рынка фактически вообще не бывает, ибо в определенном воздействии со стороны государства нуждается даже идеальный, свободный рынок.

Однако даже самая рыночная экономика не составляет еще всю экономику страны. Рынок ведь занят лишь теми потребностями, которые выражаются через платежеспособный спрос и приносят частному товаропроизводителю прибыль. В этот круг "выгодных" потребностей и производств не входит целый ряд иных – невыгодных. Но они представляют собой жизненно важные потребности общества, например: национальная оборона, охрана общественного порядка, единая энергосистема, водопроводная сеть страны, здравоохранение, защита от наводнений и т.д.

Производство таких нерентабельных с позиций частного капитала, но необходимых для страны товаров и услуг составляет особый сектор экономики – так называемый **государственный сектор**. Кстати, в 80-х гг. нашего века государственный сектор (по доле добавленной стоимости) составлял во Франции - 17%, в Италии - 14%, в ФРГ - 12%, в Англии - 11%. Притом от того, как развит сектор, зависит состояние всей экономики, в том числе и рыночного, частного ее сектора. Отсюда – *вторая группа функций государства, связанная с управлением государственным сектором экономики.*

Однако в переходный период экономика находится в особом состоянии промежуточности между разными типами экономических систем. Это, естественно,

существенно влияет на объем, направления и функции государственного регулирования. Так, при межсистемном переходе (от одной системы к другой) возникает необходимость серьезнейших **институциональных реформ** – таких преобразований, которые трансформируют важнейшие институты социально-экономической системы: права, собственности, тип государственного устройства и т.д. Эти изменения настолько масштабны и существенны, что приводят к трансформации государственного регулирования в переходный период.

Под **трансформацией функций государства** понимается изменение его главной целевой функции, а также связанная с этим актуализация и расширение одних функций и сужение других.

Более того, в переходный период не только трансформируются функции государства, но его действия становятся особенно необходимыми. *Ведь те преобразования, которые в этот период совершаются, должны, прежде всего, коснуться законодательной базы данной страны.* Это значит, что одни законы и инструкции должны быть отменены, а другие созданы, притом в комплексе, непротиворечиво, взаимоувязанно. Обычно в переходный период существенно изменяются также общенациональная денежная, банковская системы, бюджетно-налоговая политика, социальная политика, а это все – заботы государства.

Как видим, функций у государства становится больше, и сами они усложняются. Их в переходный период можно разделить на **три основных блока** (группы):

1) по формированию и регулированию новых законов, отношений, секторов и инфраструктуры в экономике;

2) по реформированию и управлению государственным сектором экономики;

3) по разрешению противоречий, связанных с переходным периодом, и по социально-экономической стабилизации (рис. 9.3.).

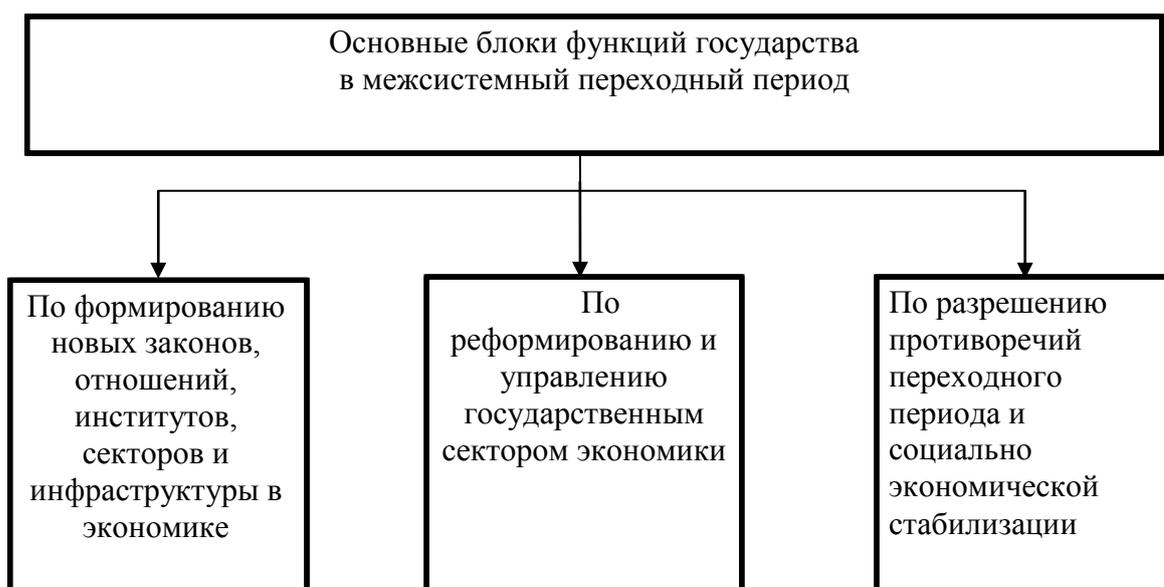


Рис. 9.3. Основные блоки функций государства в межсистемный переходный период

Таким образом, специфика переходного периода значительно усложняет задачи, которые приходится на долю государства и не только расширяет его функции, но и трансформирует их. От выполнения же их во многом зависят результативность и даже продолжительность переходного периода, а также большие или меньшие издержки, потери происходящего перехода. А поскольку такие издержки могут быть велики и очень болезненны (утечка национального капитала в связи с кризисом за границу, обнищание населения, распространение болезней, падение морали, развитие преступности и т.д.), то роль государства в переходный период становится особенно ответственной.

Переживаемый целым рядом стран переход от планово-командной экономики к рыночной экономике уникален. Его задачи решаются впервые в истории. Отсутствие соответствующей научной теории и исторического опыта, глубина экономического и социального кризиса в постсоциалистических странах, а также психологическая и экономическая неподготовленность основной массы населения – все это делает функции и задачи государства в этот период особенно сложными. При этом следует особо выделить такую проблему и задачу государства переходного периода как выявление и умелое разрешение возникших *противоречий*.

Следует подчеркнуть особую важность еще одной проблемы государства в переходный период. Как известно, двигатель всей экономики, ее главное звено – это предприятие, а двигатель предприятия – его работники. *Поэтому государственное регулирование в сфере мотивации труда – важнейшее направление и забота государственного регулирования в современной экономике вообще, а в переходной – тем более.*

Выше отмечалось, что закономерностью переходной экономики является дифференциация доходов и расслоение населения. Так, в странах СНГ эти процессы, как известно, привели к тому, что 35-45% населения оказались за чертой бедности. Это означает не только потерю мотивации к высокопроизводительному труду, но ведет к депопуляции населения этих стран.

В таких условиях позитивный потенциал труда – его профессионализм, квалифицированность, творческая активность – при сложившейся оплате труда утрачивают общественный и личностный смысл, т.е. теряют мотивационную базу, силу и значимость. А без этого решение любых, а тем более переходных проблем в экономике обречено на провал. Следовательно, *решение проблемы трудовой мотивации, создание заинтересованности работников в самоотдаче на рабочем месте – важнейшее направление государственного*

регулируемая в переходной экономике. Именно социальные проблемы должны для него стать наиболее приоритетными.

Для успешного выполнения своих сложных функций в переходной экономике государство должно иметь специальный **механизм регулирования**, который представляет собой систему целенаправленного упорядочивающего воздействия на экономических субъектов, их действия и отношения.

Основными составляющими элементами такого механизма являются:

- цели и задачи государственного регулирования на макро-, микро- и интеруровнях экономики;
- объекты регулирования (производственная и непроизводственная сферы; процесс воспроизводства и его фазы; рыночный и нерыночный секторы, денежная система и др.);
- формы регулирующего воздействия (прогнозные программы, специальные и чрезвычайные программы, индикативное планирование и др.);
- методы регулирования (экономические, административные, организационные, правовые, социальные, психологические);
- инструменты, используемые при государственном регулировании (налоги, бюджетные ассигнования, льготы, субсидии, квоты, цены и т.д.).

Создание и компетентное, искусное использование такого механизма – важнейшая задача государства, без решения которой оно не может реализовать свои трансформирующиеся в переходный период функции. А от их успешной реализации во многом зависят и сроки, и результаты социально-экономических преобразований.

Особенности переходного периода в экономике Республики Беларусь

В социально-экономическом развитии Республики Беларусь 1996-2000 годы явились переломным этапом в преодолении глубоких кризисных явлений, происходящих в стране вследствие развала СССР и проводимых с 1991 по 1994 годы либеральных экономических реформ. Либерализация цен в 1992 г. вызвала острый финансовый кризис, последствием чего явилась галопирующая инфляция. В целях вывода страны из кризисного состояния в 1994 г. была разработана Программа неотложных мер, реализация которой позволила в определенной мере снизить уровень инфляции и дефицит государственного бюджета, затормозить падение уровня жизни народа, приостановить обвальный спад производства. В этой связи возникла новая задача создать предпосылки для перехода от спада производства к его стабилизации и росту. В этих целях были разработаны и утверждены Основные направления социально-экономического развития Республики Беларусь на 1996 – 2000 гг., где в качестве приоритетов были определены экспорт, жилье и продовольствие.

На новой основе была восстановлена система управления экономикой, отвечающая реалиям переходного периода, внесены коррективы в обеспечение социальной защиты населения. Определелись новые подходы и принципы проведения экономических реформ с учетом созревания объективных для этого предпосылок в области ценообразования, разгосударствления и приватизации.

Реализация принятых мер позволила в 1996 г. не только преодолеть спад производства, но и достигнуть положительной динамики основных макроэкономических процессов, обеспечить ежегодные приросты ВВП, производства промышленной продукции и потребительских товаров. В определенной мере удалось стабилизировать положение на внутреннем потребительском рынке (табл.9.1.).

В 1996 – 2000 гг. выделяются две различные тенденции: тенденция относительно высоких темпов роста, характерная для начала периода (1996 – I половина 1998 гг.) и

замедление темпов экономического развития во второй его половине. Последнее обусловлено тем, что многие факторы, стимулировавшие экономический рост начала пятилетия, такие, как недоиспользованный производственный и научно-технический потенциал, политика денежной экспансии, жесткое регулирование цен в основном исчерпали себя. С 1998 г. обострились инфляционные процессы. В сложившейся ситуации в качестве основной цели на 1999-2000 гг. было уже определено достижение финансовой стабилизации реального сектора экономики, укрепление национальной валюты, совершенствование системы ценообразования и на этой основе поддержание устойчивого экономического роста и повышение уровня жизни населения.

Однако накопленный инфляционный потенциал не привел к существенному улучшению экономической ситуации. В результате темпы социально-экономического развития начали замедляться. Ухудшилось положение в финансово-кредитной и валютной сферах. Возросла кредиторская и дебиторская задолженность. Не снижалось число убыточных предприятий, сохранялся низкий уровень рентабельности реализуемой продукции, что не обеспечивало условий для расширенного воспроизводства.

В условиях осложнения финансовых проблем не обновляются основные фонды, при этом износ их активной части в большинстве отраслей народного хозяйства достигает 70 и более процентов. Не удалось обеспечить интенсификацию инвестиционных процессов за счет внутренних сбережений. Доля банковских вкладов населения в ВВП страны составляет менее 2%, существенно уменьшились сбережения населения в денежных доходах. Административное подавление инфляции оборачивается нарастанием ценовых диспропорций, а длительное замораживание цен не способствует обеспечению стабилизации внутреннего рынка.

Неустойчивое финансово-экономическое положение не могло не сказаться на уровне жизни населения. В 1999 г. 78,8% населения располагало доходами на одного члена семьи ниже минимального потребительского бюджета, а 46% - ниже бюджета прожиточного минимума.

Таким образом, *оценка основных тенденций социально-экономического развития страны позволяет выделить следующие основные проблемы, требующие первоочередного решения:*

- высокий уровень инфляции, несбалансированность цен между секторами экономики и в отраслевом разрезе;
- дефицит валютных ресурсов;
- недостаточная концентрация ресурсов на приоритетных направлениях;
- высокий уровень износа основных фондов и недостаточные темпы их обновления, низкая активность инновационно-инвестиционных процессов и недостаточные темпы структурной перестройки экономики;
- нестабильность финансового положения в экономике;
- снижение объемов производства сельскохозяйственной продукции;
- высокая материало- и энергоемкость продукции во всех секторах экономики;
- медленный рост реальных денежных доходов населения и недостаточная стимулирующая роль заработной платы в повышении эффективности производства;
- несовершенство законодательно-правовой базы, стимулирующей хозяйственную деятельность в стране;
- недостаточная роль предпринимательства, малого и среднего бизнеса в развитии экономики.

Первое пятилетие XXI века должно стать важнейшим этапом в достижении стратегической цели социально-экономического развития страны – повышении благосостояния народа и приближение его к уровню экономически развитых европейских государств.

В соответствии с принятыми "Основными положениями Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2001-2005 годы" **основными задачами** являются:

- создать необходимые условия для оздоровления населения, повышения уровня его образования и культуры на основе приоритетного развития здравоохранения, образования, культуры, спорта и туризма;
- улучшить демографическую ситуацию в стране и укрепить институт семьи;
- создать условия для устойчивого социально-экономического развития и роста эффективности реального сектора экономики;
- снизить налоговую нагрузку на товаропроизводителей и население;
- осуществить техническое перевооружение и реструктуризацию предприятий на базе внедрения новых и высоких технологий;
- существенно увеличить среднемесячную зарплату работников народного хозяйства;
- повысить уровень пенсий и стипендий;
- улучшить экологическую ситуацию, осуществить действенные меры по преодолению последствий Чернобыльской катастрофы;
- обеспечить комплексность социально-экономического развития областей, районов и городов, стабилизацию ситуации в проблемных регионах.

Исходя из поставленных целей и задач на очередное пятилетие в Беларуси определены следующие приоритеты:

- *формирование эффективной системы здравоохранения;*
- *активизация инновационной и инвестиционной деятельности;*
- *наращивание экспорта товаров и услуг;*
- *дальнейшее развитие жилищного строительства на безэмиссионной основе с максимальным использованием внебюджетных источников финансирования;*
- *развитие агропромышленного комплекса и сопряженных отраслей.*

Главными средствами реализации приоритетов являются:

- финансовое оздоровление экономики, улучшение состояния платежного баланса и увеличение валютных резервов;
- активизация структурной перестройки экономики на основе специализации, кооперирования и интеграции крупных и небольших предприятий, ускоренного развития наукоемких, ресурсосберегающих отраслей и производств, а также развитие сферы услуг;
- государственная поддержка инноваций и важнейших инвестиционных проектов, обеспечивающих повышение уровня конкурентоспособности экономики республики и ее регионов;
- внедрение эффективного механизма инвестирования в экономику, включая увеличение объемов прямых иностранных инвестиций и кредитов, новую амортизационную политику, концентрацию ресурсов на приоритетных направлениях;
- дальнейшая интеграция Беларуси в систему международного разделения труда, формирование эффективных межгосударственных и межрегиональных финансово-промышленных групп в рамках Союзного государства Беларуси и России, СНГ и других международных интеграционных образований;
- ускоренное развитие институтов внебюджетного финансирования жилищного строительства – системы стройсбережений, стройнакоплений, ипотечного кредитования;
- расширение государственной поддержки предпринимательства, малого и среднего бизнеса, создание условий для привлечения частного капитала.

Реализация целей и задач в 2001-2005 годах будет проходить в условиях некоторой неопределенности ожидаемых воздействий внешних и внутренних факторов на социально-экономические процессы. В связи с этим Программой социально-экономического развития

страны предусмотрено осуществление развития экономики Беларуси по двум **основным сценариям** (вариантам). Принципиальные различия между ними заключаются в степени интенсивности использования факторов экономического роста для перехода в стадию устойчивого развития, а также в глубине и эффективности проводимых реформ, скорости приближения к новой экономической системе.

Первый (инерционный) сценарий основывается на сложившихся в базисном периоде тенденциях и направлениях социально-экономического развития, умеренных темпах роста инвестиционной деятельности, некотором улучшении использования действующих производственных мощностей и незначительном обновлении основного капитала. В этом сценарии используется более жесткая бюджетно-налоговая и относительно мягкая кредитно-денежная политика. Интеграционные связи сохраняются или минимально растут по сравнению с базисным периодом, иностранные инвестиции и кредиты минимальны.

Второй (целевой) сценарий предусматривает более полное использование внутренних и внешних факторов экономического роста; активизацию инновационно-инвестиционной деятельности; более высокий уровень обновления основного капитала; реализацию бюджетно-налоговой, кредитно-денежной и валютной политики, стимулирующей наращивание выпуска товаров и услуг; активную государственную поддержку предпринимательства, малого и среднего бизнеса. Этот вариант аккумулирует задания ранее разработанных программ и прогнозов социально-экономического развития. Он предполагает высокий уровень развития интеграционных связей со странами ближнего и дальнего зарубежья и более чем в два раза больший объем привлекаемых иностранных инвестиций и кредитов. В итоге все это определяет более высокие показатели роста уровня жизни населения и эффективности функционирования экономики.

Исходя из специфики отраслей и видов деятельности Республики Беларусь могут быть проработаны дополнительные варианты, количественные параметры которых вероятнее всего будут находиться в интервале между основными сценариями. Несмотря на эти различия, разрабатываемые сценарии должны учитывать ограничения, вытекающие из требований экономической безопасности страны.

Таким образом, своеобразие содержания переходной экономики предопределило специфику решения проблемы трансформации экономики Беларуси в рыночную. В процессе трансформации предстоит решить, во-первых, задачи чрезвычайного характера, связанные с кризисным состоянием экономики и других сфер общественной жизни; во-вторых, задачи перехода к рыночной экономике; в-третьих, задачи перспективного стратегического развития в направлении создания социально ориентированной рыночной экономики. Создание социально ориентированной рыночной экономики в Республике Беларусь – конечная цель реформирования экономики.

Контрольные вопросы

1. Какие характеристики относятся к переходной экономике?
2. Какие меры необходимы для достижения финансово-экономической стабилизации страны в переходной экономике?
3. Какие меры относятся к первоочередным преобразованиям в переходной экономике?
4. Что в переходной экономике должно решать государство?

Тема 9. СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННАЯ РЫНОЧНАЯ ЭКОНОМИКА

Лекция 10. Социально ориентированная рыночная экономика.

Истоки и сущность социально ориентированной рыночной экономики

Вопросы "Куда идем?" "К чему переходим?" воспринимаются теперь уже не так болезненно, как раньше, поскольку главный ответ известен: "к социально ориентированной рыночной экономике". Однако вслед за этим ответом возникают новые вопросы: где истоки новой экономики? Кто, где и когда выдвинул такие идеи? В чем их суть? Как и насколько они обоснованы? Проверены ли практикой?

Любая экономика, по определению, социальна. Но при этом под социальной рыночной экономикой понимается вполне конкретный тип хозяйственной системы, возникший и укрепившийся в послевоенные десятилетия в индустриальных странах, главным образом в Западной Европе, и отличающийся исключительно высоким уровнем социального и экономического благосостояния граждан. Западноевропейские страны называют себя социальными государствами и реализуют социальную политику не только на национальном уровне, но и на наднациональном – в рамках Европейского союза.

Социальная рыночная экономика как особый тип хозяйственной системы характеризуется не просто высоким уровнем благосостояния населения. Ее отличает *система социально-экономических институтов, которые направляют функционирование всех элементов этой системы на реализацию целей социальной справедливости, защищенности, высокого уровня и качества жизни.*

Поэтому, на наш взгляд, *важно отличать экономики с высоким уровнем жизни и значительными социальными расходами от собственно социальных рыночных экономик.* Первые - это обычно либеральные общества, которые добились высокого уровня материального богатства и потому могут позволить себе выделение огромных средств на помощь бедным, на финансирование здравоохранения, образования и другие социальные цели. Самой очевидной иллюстрацией таких обществ являются США и Канада. Однако эти страны не имеют достаточно мощных «встроенных» механизмов согласования интересов между социальными группами. Напротив, малые западноевропейские страны, например: Австрия, Бельгия и Швейцария, могут быть отнесены к «социальным экономикам» именно на том основании, что их социально-экономические и правовые системы «настроены» на достижение социального согласия и высокого уровня жизни основной массы населения, хотя по абсолютным показателям дохода и качества жизни они уступают ведущим рыночным экономикам.

Еще в начале XX века в США и Германии на волне антитрестовской, антимонопольной политики возникает новое научное направление, которое теперь называют **социально-институциональным**. Его яркими представителями были ученые-экономисты Торстейн Веблен и Уэсли Митчелл. К этому времени США стали наиболее богатой страной в мире с монополизированной экономикой. Поэтому здесь появились первые антимонопольные законы и меры.

Новое направление упорно доказывало несовершенство господствовавшей рыночной монополизированной экономики. Оно требовало более широкого, всеобъемлющего подхода к

экономическим проблемам с непременным учетом сильного влияния на экономику социальных институтов и процессов. К ним относились государство, право, профсоюзы, нравы, религия и т.п. Сторонники нового направления требовали социального контроля над несовершенным монопольным рынком.

Уже в этом научном направлении можно усмотреть истоки новой, социальной модели экономики. Ведь именно экономисты – "институционалисты" обратили внимание и подчеркнули то, что нет уже "чистой экономики", что вместе с материальными на экономику влияют такие факторы как правовые, социальные, моральные. И все они воздействуют на экономический рост и благосостояние страны. Такой, более широкий подход к экономике, учитывающий ее прямую связь и зависимость от социальной сферы и ее проблем, признан в истории достижением методологии и теории экономики.

Однако само новое понятие "*социальная рыночная экономика*" вызрело позже, на ниве истории Германии. Еще перед самой войной, развязанной фашистской Германией, под большим впечатлением от мирового экономического кризиса, разразившегося в 30-е годы, ряд немецких ученых–экономистов были едины в том, что в будущем их страна должна дистанцироваться от устаревших принципов свободной рыночной экономики, ответственной за возникшие мировой кризис и беспорядки. Их имена – Вальтер Ойкен, Вильгельм Рёнке, Леопольд Микш.

Теоретические основы социальной рыночной экономики восходят к предвоенным работам ученых фрайбургской школы – В.Ойкена, Ф.Бёма и др., разработавших концепцию "порядков". Это научное направление называют **ордолиберализмом**. Главное понятие данной теории – "порядок" – определяется как совокупность институтов и норм, связанных с экономическими организациями и типами экономического поведения (не все из которых имеют экономическую природу) и регулирующих отношения между элементами народного хозяйства. Несложно увидеть, что понятие "порядок" близко распространенному в современной англосаксонской литературе понятию "правила игры", которых придерживаются в своем функционировании и взаимодействии экономические субъекты. Огромной заслугой ордолиберальной школы явилось изучение взаимосвязи между собственно экономическими порядками и политическими, государственными и правовыми порядками.

Ордолиберализм, таким образом, попытался создать цельную картину экономической системы, функционирующей в неразрывном единстве экономических и неэкономических институтов. Подобный подход является принципиально иным по сравнению с неоклассической традицией, которая, как известно, видит предмет экономической науки в изучении взаимодействия максимизирующих субъектов в процессе производства и распределения ограниченных (экономических) благ. Политико-правовой анализ экономических процессов позволил В.Ойкену и его последователям разработать классификацию "экономических порядков" от чисто рыночной до централизованно управляемой модели и изучить характер и способы координации между субъектами.

В послевоенной разрушенной Германии с новой силой возникает вопрос: по какому пути идти? Дистанцируясь теперь и от авторитарно-регулируемой экономики, немцы ищут 3-й путь. Формула этого пути была выдвинута немецким экономистом Альфредом Мюллер-Армаком (1901-1978 гг.). Она состояла из 3-х слов: **социальное рыночное хозяйство**. В этой формуле будущего Германии была заложена идея сочетания принципов рынка и социального выравнивания. *Основная философия социального рыночного хозяйства состоит во взаимодействии рыночного механизма и "социально озабоченного" или "ходатайствующего государства"*.

Сторонники теории социальной рыночной экономики достаточно плодотворно использовали идеи ордолиберализма в части понимания комплексного подхода к функционированию хозяйства как части более широкой социально-экономической и государственно-политической системы. Вместе с тем между сторонниками этих теорий есть существенные разногласия. Они касаются понимания роли государства, особенно на этапе

послевоенного восстановления германской экономики: концепция социальной рыночной экономики настаивала на более активном и непосредственном участии государства в хозяйственной жизни. Начиная с 1948 г., эти идеи приобрели статус государственной доктрины, осуществление которой возглавил профессор, федеральный канцлер ФРГ Людвиг Эрхард. Реализация такой доктрины получила впоследствии название "экономического чуда".

Таким образом идея социального рыночного хозяйства основывается, по Мюллеру-Армаку, на сочетании двух составляющих: рыночное хозяйство и социальная справедливость. Его аргументация по поводу нового пути – социального рыночного хозяйства – охватывала пять основных направлений.

Во-первых, аргументом служила острая критика централизованно управляемых экономик, в том числе тотальной в Германии.

Во-вторых, тщательно сформулированная критика капитализма (рынка) свободной конкуренции.

В-третьих, выделение рыночного механизма как особого управляющего средства.

В-четвертых, обоснование важности социального компонента в экономике и необходимости "социально-мотивированных вмешательств" в нее.

В-пятых, выявление отдельных сфер, где автоматизм рынка не обеспечивает необходимых обществу результатов. Такими сферами названы ценовая, структурная (включая производственный и региональный аспект), жилищная, социальная, денежно-кредитная.

Теоретические идеи экономического устройства претворяются в реальность по мере того, насколько они соответствуют объективным условиям и интересам. Нельзя не отметить при этом важную роль политических сил и власти.

Поворот к новой экономике начался в Германии в условиях жестокого 3-летнего кризиса с денежной реформы 1948 года. Важно, что массе новых денег соответствовала предварительно накопленная масса товаров. Это и послужило (по Л.Эрхарду) необходимой предпосылкой освобождения цен.

Стратегия экономической политики по созданию новой экономики заключалась в это время в возрождении рыночного ценообразования, роста прибыли (за исключением спекулятивной) и способности предприятий к инвестициям. При этом контроль сохранился (по Л.Эрхарду) за ценами на жизненно первостепенные продовольственные товары, а также на нефть, бензин, транспорт и минеральные удобрения.

ФРГ, как известно, получила до 1952 года выделенные по плану Маршалла 1,56 млрд. долларов США, которые, подчеркнем это, пошли в ведущие отрасли промышленности. К 1960 году экономические успехи Германии были уже так велики, что стали говорить об экономическом чуде.

Тем не менее рассмотрение теории ордолиберализма как концептуальной основы экономической системы ФРГ и германской хозяйственной практики позволяет провести различие между концепцией социальной рыночной экономики и другой западноевропейской экономической моделью, которая вплоть до недавнего времени претендовала на роль "теории третьего пути" – скандинавской, или шведской. В самом общем виде оно сводится к следующему. **Германская модель – это в основе своей рыночная модель.** Она опирается на идеи всеобъемлющей конкуренции и договорного характера установления заработной платы и других ведущих социально-экономических параметров. **Шведская модель – это социал-демократическая модель, которая отводит государству место верховной социально-экономической силы.** Демократически избранной государственной власти делегируются огромные полномочия по регулированию социально-экономической жизни. Однако нельзя не признать, что концептуальные различия между социальной рыночной экономикой и "скандинавским социализмом" на практике стираются. Все современные западноевропейские "социальные экономики" основываются на взаимопроникновении рыночных и государственных начал, а также на социальной солидарности (социальном партнерстве).

В германской экономической модели государство не устанавливает экономические цели – это лежит в плоскости индивидуальных рыночных решений, – а *создает надежные правовые и социальные рамочные условия для реализации экономической инициативы*. Такие рамочные условия воплощаются в гражданском обществе и социальном равенстве индивидов (равенстве прав, стартовых возможностей и правовой защите). Они фактически состоят из двух основных частей: гражданского и хозяйственного права, с одной стороны, и системы мер по поддержанию конкурентной среды – с другой. Важнейшая задача государства – обеспечивать баланс между рыночной эффективностью и социальной справедливостью. Трактовка государства как источника и защитника правовых норм, регулирующих хозяйственную деятельность, и конкурентных условий не выходит за пределы западной экономической традиции. Но понимание государства в германской модели и, в целом, в концепции социальной рыночной экономики отличается от понимания государства в других рыночных моделях представлением о более активном вмешательстве государства в экономику.

Германская модель, сочетающая рынок с высокой степенью государственного интервенционизма, характеризуется следующими чертами:

- индивидуальная свобода как условие функционирования рыночных механизмов и децентрализованного принятия решений. В свою очередь, это условие обеспечивается активной государственной политикой поддержания конкуренции;

- социальное равенство. Рыночное распределение доходов обусловлено объемом вложенного капитала или количеством индивидуальных усилий, в то время как достижение относительного равенства требует энергичной социальной политики. Социальная политика опирается на поиск компромиссов между группами, имеющими противоположные интересы, а также на прямое участие государства в предоставлении социальных благ, например, в жилищном строительстве;

- антициклическое регулирование;

- стимулирование технологических и организационных инноваций;

- проведение структурной политики.

Перечисленные особенности германской модели есть производные от ее основополагающих принципов социальной рыночной экономики, первым из которых является *органическое единство рынка и государства*. Такое сочетание двух начал, которые на протяжении большей части экономической истории были взаимно антагонистичны, впервые сложилось только в последние десятилетия в Западной Европе.

Расширение функций государства в современном обществе при сохранении рыночных свобод, институтов и механизмов в решающей степени обусловлено возросшей сложностью социально-экономического процесса. Многие фундаментальные проблемы сегодняшнего общества не могут быть эффективно решены при помощи только рыночных механизмов. Это, прежде всего, укрепление социальной сферы, которая стала одним из важнейших факторов экономического роста. Так, уровень образования, квалификация рабочей силы и состояние научных исследований непосредственно влияют на темпы и качество экономического роста, что подтверждено эконометрическими расчетами. Огромное влияние на качество рабочей силы, на экономическое развитие в целом оказывают здравоохранение, социальное обеспечение и состояние окружающей среды. Рынок сам по себе не может создать мощной социальной сферы, хотя рыночным механизмам, особенно конкуренции, может быть присуща сильная социальная направленность. В экономической теории, как известно, рассматриваются возможности проявления социальных эффектов в условиях совершенной конкуренции, но реальная жизнь вносит слишком много "помех" и не позволяет проявиться этим эффектам.

Особым фактором объективного повышения роли государства выступает характерная для современных обществ "институциональная ригидность" – наличие социальных и экономических механизмов, которые допускают изменение фундаментальных рыночных переменных только в одном направлении и препятствуют изменениям в обратном

направлении. Например, абсолютный уровень цен и зарплаты обычно увеличивается, а когда наступает спад деловой конъюнктуры, то снизить цены и зарплату, уволить часть работников для любого предпринимателя крайне затруднительно. Современная экономика в значительной мере утратила гибкость, которая была присуща раннему капитализму.

Но, естественно, ошибочно было бы видеть в государственном регулировании панацею от всех социально-экономических проблем. Подобно тому как есть "провалы рынка", есть и "провалы государства". **Экономическая эффективность – это прежде всего рынок.** Все современные развитые экономики опираются на рыночные принципы, которые постепенно воспринимаются всем остальным миром, хотя каждая страна сохраняет национальную специфику.

Прежнее противопоставление государства и рынка в развитых странах потеряло смысл: и государство, и рынок занимают в социально-экономической системе вполне определенное место, выполняют присущие только им функции и существуют в неразрывном единстве. *В модели социальной рыночной экономики, по-видимому, найдено удачное сочетание государства и рынка в форме активного вмешательства государства в экономику, прежде всего в социальную сферу, при безусловном соблюдении фундаментальных принципов рыночной экономики.*

В модели социального рыночного хозяйства огромное значение придается поддержанию конкурентной среды. Защита конкуренции может рассматриваться как второй основополагающий принцип концепции социального рыночного хозяйства. С целью поддержания конкурентной среды в ФРГ разработаны многочисленные и чрезвычайно подробные законы, что вообще характерно для германской системы государственного экономического управления. Защита конкуренции – одна из центральных функций государства в германской модели, во многом определяющая пути вмешательства государства в экономическую жизнь: рыночная система может легко потерять конкурентный характер, если его не будет поддерживать экзогенная нерыночная сила.

На практике конкурентный механизм действует далеко не всегда гладко. Существует множество монополистических объединений, особенно типичного для германской экономики картельного типа, причем многие из них на деле находятся под покровительством государства. *В концептуальном плане, однако, заслуживает внимания сама постановка вопроса о связи между конкуренцией и социальным благосостоянием, которая проявляется в следующем:*

- конкуренция обеспечивает наиболее эффективное функционирование рыночного механизма и тем самым способствует максимизации общественного богатства;
- конкуренция устанавливает соответствие между доходами и вложениями факторов производства, в том числе между заработной платой и затратами труда, и таким образом поддерживает социальную справедливость;
- конкуренция ограничивает рост цен и обеспечивает доступность товаров и услуг для основной массы населения.

Третий принцип германской социальной рыночной экономики – это социальное партнерство. Сегодня он становится одним из ведущих принципов организации социально-экономических систем. Идея терпеливого и настойчивого поиска компромисса между социальными группами, объективно предрасположенными к конфронтации, отражает высокий уровень развития общества вообще и его политической культуры в частности. Социальное партнерство – это как бы перерастание рыночных отношений за границы собственно экономики в сферу социальных отношений: продавцы и покупатели рабочей силы договариваются об условиях "сделки" как равноправные участники социального контракта. Западноевропейская модель социального партнерства, особенно в ее германском варианте, давно вышла за рамки отраслевых тарифных соглашений.

Две черты наиболее ярко характеризуют систему социального партнерства в ФРГ. Во-первых, это "принцип соучастия", предусматривающий участие представителей работников в работе наблюдательных советов с правом решающего голоса при обсуждении вопросов

заработной платы, условий труда и кадровой политики. Он дает представителям работников *реальное* право участвовать в управлении предприятием и тем самым превращает их в партнеров работодателей. Работники пользуются очень высокой степенью социальной защиты, например, защиты от увольнений. Примечательно, что в наблюдательные советы включают представителей конкретного трудового коллектива, а не профсоюза. Суть этого правила в том, чтобы оградить наблюдательные советы от социально-политических конфликтов, нередко привносимых на предприятия профсоюзами.

Во-вторых, это существенное ограничение права на забастовку. Согласно закону спорные вопросы обычно должны передаваться на рассмотрение согласительного органа, состоящего из представителей работников, работодателей и независимого председателя.

Инструментарий германской и других западноевропейских экономик далеко не ограничивается описанными принципами и механизмами. Они образуют ядро модели социального рыночного хозяйства и представляют интерес с точки зрения развития реформ в постсоциалистических странах. Наряду с этим необходимо отметить, что, например, сами немецкие специалисты еще не вполне уверены в том, что сформированная экономика и есть социальное рыночное хозяйство. Поэтому повторять, копировать экономическую модель – вряд ли добрый совет. Другое дело – использование здоровых идей и принципов. Однако они требуют специальной адаптации в разных регионах и странах.

Основные модели, сущность, принципы и функции социальной рыночной экономики

Хотя Германия – хрестоматийный пример страны с социальным рыночным хозяйством, история этого типа экономической системы выходит далеко за рамки германского опыта. Социально-экономическим моделям, применяемым в разных странах, присуща выраженная специфика в зависимости от достигнутого уровня развития, исторического пути и национальных традиций. *Тем не менее существует несколько моделей социально ориентированной экономики, которые можно классифицировать по следующим критериям:*

- место социальной политики среди национальных приоритетов (как правило, речь идет об альтернативе между социальным благосостоянием и экономическим ростом);
- распределение социальных функций между государством, гражданским обществом и предпринимательским сектором;
- масштабы государственного сектора, которые определяются как объемами перераспределяемого ВВП, так и долей занятых в госсекторе;
- особенности социальной политики.

Последний критерий предполагает различия в целях, направлениях и инструментах социальной политики. Это, например, отношение к проблеме полной занятости (выбор между поддержанием полной занятости и стимулированием эффективности и конкурентоспособности производства), характер развития социального сектора (социальные услуги могут предоставляться как через государственные, так и через частные учреждения и организации), доля социального страхования в общих бюджетных расходах на социальные цели, адресность социальной политики.

Классификация по указанным критериям, целям и инструментам социальной политики приводит к выделению в литературе четырех основных моделей.

Первая модель традиционно называется **континентальной**, или *германской*. Помимо Германии, континентальная модель применяется в Австрии, Бельгии, Нидерландах, Швейцарии, отчасти во Франции. Для этой модели характерны высокие объемы перераспределения ВВП через бюджет (около 50%), формирование страховых фондов в

основном за счет работодателей, развитая система социального партнерства, стремление к поддержанию полной или по крайней мере высокой занятости.

Вторая модель - англосаксонская - используется в Великобритании, Ирландии, а также в Канаде. Она предусматривает более низкий уровень перераспределения через ВВП (не более 40%), преимущественно пассивный характер государственной политики занятости, высокий удельный вес частных и общественных компаний и организаций в оказании социальных услуг. Отметим при этом, что по различным сводным индексам "комфортности" и качества жизни Канада в последние годы вышла на первое место в мире.

В странах Южной Европы (Греция, Испания и Италия) реализуется **средиземноморская модель**. Объем ВВП, перераспределяемый через бюджет, здесь существенно варьирует (от почти 60% в Греции и Италии до 40% в Испании). Социальная же политика преимущественно адресована социально уязвимым категориям граждан и не носит всеобъемлющего характера.

Наконец, **четвертая – скандинавская – модель** применяется в Швеции, Дании, Норвегии и Финляндии. Для скандинавской модели характерны очень активная социальная политика, понимание социального благосостояния как цели экономической деятельности государства, очень высокие (50-60% ВВП) объемы перераспределения национального богатства через бюджет, реализация идей социальной солидарности и активный упреждающий характер социальной политики. Основную роль в финансировании социальных расходов играет государство, осуществляя финансирование как через бюджет центрального правительства, так и через субнациональные бюджеты.

Финансовые проблемы, с которыми столкнулось большинство экономически развитых стран в 90-х годах, обусловили определенные сдвиги в принципах реализации социальных функций. Так, государства со значительными объемами финансирования социальных расходов за счет бюджетной системы стали более активно использовать принципы социального страхования и вводить элементы платности государственных социальных услуг.

Использование мирового опыта становится своего рода императивом реформ, если попытаться оценить то состояние, в котором находится Республика Беларусь, спустя несколько лет после начала реальных рыночных преобразований. С одной стороны, за эти годы сделан огромный шаг вперед – в стране сложились основы рыночной системы. С другой стороны, данный рынок еще чрезвычайно несовершенен и "примитивен" – в стране отсутствуют многочисленные институты, опосредующие разнообразные связи между субъектами рынка, между рынком, государством и гражданским обществом, то есть институционально-законодательная среда, делающая экономику социальной и устойчивой. Беларусь не достигла пока и гипотетической середины переходного периода, и предстоит еще глубокая и длительная трансформация, в ходе которой должны сформироваться современные институты и связи.

Наиболее полезным уроком западной социальной экономики является опыт формирования отношений между государством и рынком, основанных на преодолении антагонистичности. Однако в Республике Беларусь за годы реформ еще не возникло эффективных механизмов взаимодействия и разграничения функций между рынком и государством. Немного удастся найти среди руководителей промышленности, предпринимателей и коммерсантов тех, кто согласится признать позицию государства действительно благоприятствующей бизнесу. Они приведут огромный список упущений и ошибок государственной власти, свидетельствующих о пренебрежении интересам и большого, и малого предпринимательства. Со своей стороны и бизнес не желает поддерживать государство.

Необходимую меру государственного участия в экономике определяет простой принцип: *государство должно делать то, что не может делать рынок.* Такой принцип часто считают либеральным – и многие именно по этой причине отвергают его a priori, – хотя он опирается не столько на либеральную идеологию, сколько на здравый смысл. Ведь

достаточно очевидно, что рынок в краткосрочном плане эффективнее, но он не в состоянии решить всех проблем экономики. Из этого принципа вовсе не следует, что государства должно быть "мало" – все зависит от конкретных условий. Исторические традиции Беларуси – известный из институциональной теории эффект "path dependence", то есть зависимость от траектории предшествующего развития, – в сочетании с недостаточной сформированностью рыночных отношений определяют заведомо большую роль государства в белорусской переходной экономике, чем в других зарубежных странах.

Но, будучи рациональным критерием для проведения границы между функциями государства и рынка, указанный принцип не дает возможности понять, в чем же состоит плодотворный симбиоз государства и рынка, позволяющий сделать государственную власть инструментом развития эффективной и социальной экономики. Иными словами, как прийти к тому состоянию органического единства государства и рынка, которое отличает современные социальные рыночные экономики?

В исследованиях по теории переходной экономики многократно высказывалась идея о том, что государство должно не "уменьшиться", а стать другим. Действительно, чисто механическое "уменьшение" не только недостаточно, но зачастую приводит к утрате государством тех функций, которые абсолютно необходимы и признаются всеми теоретиками и практиками – от либералов до государственников. Речь идет, например, о поддержании закона и порядка в экономике и в обществе в целом.

Тезис о том, что государство должно быть инструментом экономической деятельности, не противоречит другому известному тезису – о разделении собственности и власти. Последний означает, что приобретение и использование собственности должны осуществляться в соответствии с экономическими критериями, а не зависеть от близости к государственной власти; власть, в свою очередь, не вольна за рамками закона контролировать собственников.

Преодоление противоречий между государством и бизнесом требует длительных усилий в области постоянного развития институтов демократии и гражданского общества и вызревания в общественном сознании новых стереотипов отношений между обществом и государством. Тем не менее, определенные практические шаги в этом направлении можно предпринять уже сейчас. Это – неукоснительное исполнение государственной властью и хозяйственными структурами законов и обязательств, прежде всего в бюджетной и финансовой сфере. Строгое соблюдение законов и норм устраним значительную долю нарушений в экономическом процессе и поможет начать оздоровление экономики.

Второй урок из опыта социальной рыночной системы для переходной белорусской экономики состоит в необходимости всемерного развития конкуренции. Конкуренция несет в себе социальный заряд, делая потребителя хозяином на рынке товаров и услуг. Поощрение конкурентной среды – один из аспектов усиления роли государства в экономике, который не только не входит в противоречие с рыночными принципами, но и прямо вытекает из них.

Наконец, *третий урок социального рыночного хозяйства для стран с переходной экономикой – это роль социального саморегулирования через институты социального партнерства.* Хотя идея социального партнерства довольно необычна для Беларуси, она имеет шансы на воплощение в жизнь благодаря глубоко укоренившимся в социальной практике и сознании патерналистским стереотипам. Формально государственный патернализм на деле оборачивается сотрудничеством на уровне хозяйственных единиц между работниками и администрацией предприятий, то есть несет в себе зародыш партнерских отношений между работниками и работодателями. Вопреки распространенным утверждениям социальное партнерство возможно не только при развитом среднем классе, но и при сравнительно высокой степени дифференциации материального благосостояния населения. Об этом свидетельствует довольно успешное развитие партнерских отношений в латиноамериканских странах, где они существуют в первую очередь благодаря активности профсоюзов и энергичной защите со стороны государства.

Западноевропейский опыт развития социального рыночного хозяйства не может быть панацеей от недугов белорусской экономики и ни в коем случае не должен стать предметом некритического идеологического увлечения. Вместе с тем он заслуживает внимательного изучения не просто как опыт функционирования экономической системы, добившейся исключительно высоких социально-экономических результатов, но и как опыт создания и использования экономических механизмов, приведших к таким результатам – особенно механизмов взаимодействия рынка и государства, потребность в которых столь остро ощущается в сегодняшней Беларуси.

Выбор модели социально ориентированной рыночной экономики был осуществлен в Основных направлениях социально-экономического развития Республики Беларусь на 1996-2000 годы и Национальной стратегии устойчивого развития Республики Беларусь до 2010 года. В этих документах определены концептуальные основы социальной рыночной экономики, разработанные научными и политическими структурами страны.

Социально ориентированная рыночная экономика – это высокоэффективная экономика с развитым предпринимательством и рыночной инфраструктурой, действенным государственным регулированием распределения доходов, заинтересовывающим предпринимателей в расширении и совершенствовании производства, а наемных работников – в высокопроизводительном труде. Она гарантирует высокий уровень благосостояния добросовестно работающим членам общества; достойное социальное обеспечение – нетрудоспособным, престарелым, инвалидам, женщинам, находящимся в отпусках по уходу за детьми; эффективную охрану жизни, здоровья, прав и свобод – всем гражданам.

Она базируется на принципах конституционных гарантий личных прав и свобод граждан, свободы и ответственности предпринимательства, выбора профессии и места работы, равенства всех форм собственности, гарантии ее неприкосновенности и использования в интересах личности и общества, обеспечения взаимоувязки благосостояния работника и результатов его труда, социальной защиты нетрудоспособных и других социально незащищенных слоев населения, социального партнерства между государством, профсоюзами и союзами нанимателей.

Вбирая в себя эти типичные черты и основные принципы, белорусская модель включает уже на концептуальной стадии свои специфические черты, отражающие историю страны, традиции народа, его национальный характер с обостренным чувством человеческой солидарности, коллективизма и взаимопомощи.

Поэтому, устремляясь к избранной модели, экономическая система страны, ее государственные и общественные институты устраняют такие составляющие чисто рыночного хозяйства, как эгоцентризм, чрезмерная эксплуатация чужого труда, обвальная безработица, резкая социальная дифференциация населения по доходам.

Основную роль субъекта, направляющего и регулирующего переход к новому экономическому строю в Республике Беларусь, будет играть эффективное государство. Оно будет определять, в конечном счете, правовое поле, политико-административные условия, экономическую политику, включая развитие государственной и частной собственности, стабильную валюту, свободное ценообразование, открытые рынки, развитие конкурентных условий, укрепление и развитие здоровых начал народной нравственности.

В процессе перехода к социально ориентированной рыночной экономике произойдут изменения не только в соотношении экономического и административного, но и в самом экономическом механизме. Прежде всего это касается усиления внешней его части (так называемого межгосударственного регулирования) по мере нарастания интеграционных процессов включения национальной экономики в мирохозяйственные связи.

Высшей ценностью и целью развития общества и государства является человек, его права, свободы и гарантии их реализации. Для их обеспечения государство создает условия для устойчивого и динамичного развития производства, повышения уровня и качества жизни населения на основе развития многоукладной экономики и нового технологического способа

производства, формирования общества постиндустриального типа с учетом национальных особенностей страны.

Опыт многих государств, вставших на путь преобразования своей экономики, показал, что для эффективного развития недостаточно создать необходимые экономические и технико-технологические условия. Требуется активное участие государства в качестве партнера в реализации субъектами хозяйствования этих условий. При этом сделаны важные выводы о неприемлемости как модели развития страны с доминирующей ролью государства, так и о принципиальной невозможности обеспечения прогресса в экономическом развитии без эффективного государства, а также вывод о том, что общественное благосостояние не может быть достигнуто лишь с помощью механизмов рыночной системы с ее множеством изъянов по отношению к эффективному распределению ресурсов, решению социальных и экологических проблем, безопасному развитию.

Разработчики "Концепции социально-экономического развития Республики Беларусь до 2015 года" считают, что стратегией трансформации государственности страны на перспективу должно стать повышение роли государства по поддержанию экономического и социального благосостояния; сочетание и гармонизация различных механизмов рыночного, государственного и общественного регулирования для обеспечения стабильного развития на основе надежных гарантий в исполнении законов, партнерства, активного участия граждан в совместном формировании государственной политики через различные общественные группы и государственные институты.

Для реализации этого стратегического направления в условиях ограниченности ресурсов функции государства в ближайший период должны быть приведены в соответствие с его потенциалом. Поэтому предусматривается уточнить круг выполняемых государством функций, прежде всего, по обеспечению жизненно важных экономических и социальных потребностей общества, это:

- обеспечение гарантий прав и свобод личности, прав собственника и субъекта хозяйствования;
- формирование устойчивой макроэкономической ситуации, включающей эффективное функционирование финансовых учреждений;
- проведение активной внешнеэкономической политики, направленной на развитие интеграционных связей со странами ближнего и дальнего зарубежья;
- инвестиции в социальное обеспечение и развитие инфраструктуры общегосударственного значения;
- обеспечение гарантий минимума благ и услуг совместного пользования (образование, здравоохранение, культура, коммуникации и другие жизнеобеспечивающие блага и услуги);
- поддержка социально незащищенных групп населения;
- охрана окружающей среды;
- формирование рациональных территориальных пропорций воспроизводства и комплексное развитие производительных сил регионов;
- обеспечение национальной безопасности страны;
- создание правовой базы и обеспечение неукоснительного ее соблюдения.

В ближайшие годы представляется целесообразным завершить кодификацию законодательства, регулирующего основные виды общественных отношений, в первую очередь, социально-экономических и трудовых, при условии сближения и унификации правовых систем Беларуси и России и приведения национального законодательства в соответствие с общепризнанными принципами международного права.

*Не только теория, но и состоявшийся опыт формирования социальной рыночной экономики в ряде стран Запада позволяют вывести некоторые **основные принципы** этого вида экономической системы. Каковы же они?*

Во-первых, социальная рыночная экономика может быть реализована только на основе права, в правовом государстве, где утверждается всеобщее уважение общепринятых законов, особенно в сфере экономики.

Во-вторых, принцип свободы экономической деятельности в рамках существующих законов. Каждый свободен выбирать свое дело и трудиться на его благо, взять на себя экономическую ответственность за результаты.

В-третьих, принцип полной занятости трудоспособного населения, который разными методами должно обеспечивать государство.

В-четвертых, принцип установления социальных гарантий, равных для всех возможностей.

В-пятых, принцип социальной справедливости для всех слоев населения и граждан.

В-шестых, принцип социальной защиты людей, оказавшихся незащищенными.

В-седьмых, принцип устойчивости экономического роста как материальной основы для всеобщего и справедливого благосостояния.

В-восьмых, принцип социального партнерства, означающий равноправные и равноответственные отношения между нанимателями, работниками и государством.

И, **в-девятых**, принцип социальной ответственности граждан за экономическую эффективность своей и общей деятельности, за свой образ жизни.

Исходя из таких принципов, можно представить основные *функции* рассматриваемой экономической системы.

Если вспомнить, что *общей функцией любой экономической системы является обеспечение материальных условий жизнеспособности общества, то она, естественно, остается главной функцией и социальной рыночной экономики. Тогда другими, специфическими ее функциями будут:*

- удовлетворение социальных потребностей общества и граждан;
- обеспечение социальной справедливости;
- обеспечение роста материального и духовного благосостояния всех слоев общества в меру экономического роста;
- социальное умиротворение, смягчение социальных противоречий.

Главными составляющими (компонентами) социальной рыночной экономики при таком представлении являются:

- 1) рыночное хозяйство;
- 2) социальная сфера.

Их соотношение, т.е. структура не может обозначиться строго, поскольку будет, несомненно, зависеть от конкретных условий реализации (от страны, ее развитости, потенциала, менталитета и т.п.)

Не зря до сих пор в литературе не утихает спор о том, где в этой формуле (социальная рыночная экономика) ставить акцент, чего в ней больше? Двойственность понятия имеет свои минусы и плюсы. Плюс, видимо, прежде всего в том, что эта формула позволяет варьировать, создавать модели, которые на разной "почве" взрастят более (или менее) крупные и яркие экономические и социальные плоды.

Социальные ориентиры в социальной рыночной экономике

Так как экономика всегда должна быть социальна, то она не может существовать без человека и в принципе не нужна, бессмысленна без него. Это значит, с одной стороны, без людей экономика не может функционировать, от качества самого человека (людей) зависит развитость экономики. А с другой стороны, от уровня и стадии развития экономики зависит человек, уровень и качество его жизни. Однако эти связи и зависимости не прямолинейны и

не однозначны, они опосредованы целым рядом процессов, явлений и отношений. В результате целые века человеческой истории прошли без реальных ощущений такой связи. Это, в свою очередь, привело к ставшему традиционным утверждению, что максимизация производимой товарной массы и прибыли – ведущая цель общества и высшее достижение человеческого прогресса. Человек же, люди при таком подходе выступают безличностным и безликим "фактором" производства.

Изменившиеся реалии жизни, глобальное обострение в XX в. социальных и экологических проблем, логика развития экономических систем настоятельно требуют пересмотра таких представлений.

Так, *обобщающим, доминантным ориентиром социально-экономического развития должна стать социальная устойчивость*. Без нее не может быть устойчивости экономической системы и общества в целом.

Социальная устойчивость – *такое состояние общества и его граждан, которое характеризуется стабильностью их экономического и социального положения, а также способностью к самообеспечению воспроизводства своей жизнедеятельности*.

Формами проявления социальной устойчивости служат:

- отсутствие поляризации доходов и положения разных социальных групп населения;
- достаточность доходов всех слоев населения для самообеспечения воспроизводства своей жизни;
- наличие социальных гарантий;
- надежность социальной защиты;
- наличие и доступность важнейших звеньев социальной инфраструктуры;
- отсутствие социальных конфликтов и противостояний.

Итак, *социальная устойчивость – главный обобщающий ориентир и критерий социально ориентированной рыночной экономики*.

Как же оценить социальную устойчивость? Как измерить отклонение от нее? *На помощь приходит достаточно разветвленная система социальных индикаторов* (лат. – указателей). Система социальных индикаторов – совокупность указателей, используемых для фиксации колебаний и отклонений в социальном положении населения и его групп.

Мировая теория и практика выработали к настоящему времени 4 основных группы социальных индикаторов.

1-я группа – индикаторы доходов. Так, для оценки уровня жизни населения используются данные о денежных доходах, о реальных доходах, о расходах на потребление, о дифференциации доходов и др. Например, согласно ежегоднику Всемирного банка "Социальные индикаторы развития" за 1995 год в группе стран с низкими доходами (695\$ и меньше) оказались Армения, Грузия и Таджикистан, а в группе со средними доходами (695-8625\$) - среди 99 государств были все остальные страны СНГ.

2-ю группу системы социальных индикаторов составляют **комбинированные индикаторы**. Здесь кроме индикаторов доходов используют данные об образованности, здоровье; о состоянии жилья, водоснабжения и т.п.

3-я группа – индикаторы социального участия. Эти показатели, полученные на основе социологических опросов, свидетельствуют о мере способности субъекта (семьи) следовать социальным нормам и традициям (например, по структуре питания, социальному поведению) и сохранять свой социальный статус.

4-ю группу составляют **субъективные индикаторы**. Сам субъект определяет, скажем, бедный он или богатый и т.п.

С 1990 года *среди комбинированных показателей особенно выделился ИРЧП – индекс развития человеческого потенциала*. Он оценивается на основе:

- ожидаемой продолжительности жизни;
- уровня образованности;

- реального душевого ВВП.

По этому индексу в 1994 году 1-е место занимала Канада, а последнее – Нигер. Республика Беларусь среди 174 обследованных стран была в 1996 году на 62-м месте.

*Для обеспечения социальной устойчивости обществу необходима развитая **социальная сфера**. Под социальной сферой понимается совокупность материальных, правовых и др. условий, а также экономических отношений, которые отражают и реализуют интересы социальных групп данного общества.*

*Главной **функцией** социальной сферы следует считать функцию обеспечения сочетания социально-экономических интересов разных социальных групп данного общества.*

*Важнейшими **принципами** формирования и функционирования социальной сферы в социально ориентированной рыночной экономике можно назвать три:*

1 – принцип социального равенства людей (членов данного общества) перед законом в национальных отношениях, вероисповедания и т.д.;

2 – принцип социальной солидарности, понимаемый как общая поддержка, опирающаяся на общность основных целей жителей данной страны;

3 – принцип социальной справедливости, понимаемый в целом как отношения симметричности (или эквивалентности) в жизни общества и его социальных групп (например, соответствие прав и обязанностей, положения человека и т.п.).

Для выполнения функций и реализации принципов социальной сферы возникает необходимость в особой, социальной политике, которую выполняет государство. Суть социальной политики будет рассмотрена в курсе "Макроэкономика".

Нерешенные проблемы теории и практики социально ориентированной рыночной экономики (вместо послесловия)

Рассмотрев основные черты принятой в ходе экономических реформ у нас в Беларуси модели экономического развития - социально ориентированной рыночной экономики - обратим внимание на некоторые проблемы ее теории.

Первая из проблем, которая встает при осмыслении новой модели и которую нужно решать, выбрав путь формирования социально ориентированной рыночной экономики, *состоит в том, чтобы определить, что же понимать под социальной справедливостью как внутренней составляющей новой модели?* Ведь в этой системе она - не просто мечта, идеал, а встроенный компонент, органическое звено.

Дело в том, что другая составляющая - рыночная экономика, ее суть и особенности уже достаточно изучены, широко освещены и понимаются теперь примерно одинаково. А вот по поводу социальной справедливости сразу возникают еще многие вопросы. Что это такое? Как нам с учетом наших особенностей ее понимать? Каковы критерии социальной справедливости? Каковы ее показатели и инструменты?

Нужно признать, что разброс мнений тут велик: от рыночной справедливости, осуществляемой на основе конкуренции и прибыли, до коммунистической справедливости без эксплуататорских классов. Проблема социальной справедливости - древняя и сложная. Есть в ней и философский аспект, и социальный, и психолого-этнический и, конечно, экономический. Изучение и суждение поэтому должно быть системным, комплексным, с учетом конкретно-исторических и социокультурных факторов данной страны. Иначе важнейший принцип социальной справедливости не заработает, останется лишь на бумаге.

Социальная справедливость, несмотря на непреодоленную еще ее неоднозначность, в общественном сознании большинства связана прежде всего с ее экономическим смыслом. А он состоит вовсе не в уравнительности («всем сестрам - по серьгам»), а в том, что каждый вознаграждается по своим заслугам и каждый несет ответственность за принесенные им убытки. Позитивный, созидательный потенциал такого подхода доказан многократно.

Думается, что этот подход может стать основой критерия социальной справедливости в социально ориентированной модели экономики.

В целом же социальная справедливость много шире и включает все (или почти все) стороны человеческого бытия: это и равенство всех (независимо от богатства и должностей) перед законом, и равноправие наций, и равнодоступность образования, культурных благ, и забота о пожилых людях и т.д. Чем более высокой ступени достигло общество, тем шире спектр его социальной справедливости.

Вторая проблема заключается в том, чтобы найти условия сосуществования, более того, «сотрудничества» двух, в значительной мере противоположных начал: экономической эффективности механизма рынка и созидательного потенциала механизма социальной справедливости.

Ведь многие (в той же Германии) до сих пор считают это невозможным. В значительной мере они правы, но только тогда, когда экономическая эффективность рассматривается в узком смысле как соотношение полученного экономического результата с произведенными издержками. Такая эффективность, несомненно, важна на микроуровне, на уровне предприятия. И то с некоторыми оговорками. А что касается общества, страны в целом, то здесь речь может идти только о совокупной, экономической и социальной, т.е. о социально-экономической эффективности.

Почему? Потому, что в экономических процессах соучаствуют социальные: это прежде всего основные субъекты экономики - люди, работники. И потому, что сама экономика «работает» на потребности социума. А не удовлетворяя эти потребности, она не получит свою прибыль. И потому, что расходы на социальную сферу, на человека (а в рыночной терминологии - на человеческий капитал) - приносят все более явный и очень значительный экономический эффект, как это доказано практикой. Наконец, потому, что когда падает интерес человека, падают результаты экономики. Более того, деградирует сам человек, неизбежны деградация его профессиональных качеств и способностей, а это значит - новый упадок экономики.

Таким образом, проблема не в том, чтобы отделять, разрывать экономическую эффективность и социальную сферу, а в том, чтобы, выйдя на принцип комплексной социально-экономической эффективности, находить методы ее достижения.

Третья проблема состоит в формировании эффективной ценовой политики. Как утверждают специалисты в области рынка, самое главное в нем - это цена, т.е. ценовой сигнал, информирующий и направляющий множество субъектов на действия, достигающие в деле взаимного удовлетворения потребностей определенных результатов. Но так в теории, в идеале или при совершенном, чистом рынке. Реальная же несовершенная рыночная экономика, а тем более при ее социальной ориентации неизбежно деформирует цены как информационные сигналы. Отсюда разнообразные искаженные экономические реакции на эти сигналы в условиях современного этапа экономики.

К сказанному следует добавить, что для реальной рыночной экономики при современном ее виде (несовершенном или же смешанном) характерно и такое явление, как асимметрия рыночной информации. Такая асимметричность проявляется в том, что при рыночном ценообразовании информация распределяется между рыночными субъектами неравномерно. Это может выражаться, скажем, в том, что информированность продавца о товаре будет полная, а покупатель, даже зная цены и их динамику, будет знать о товаре отнюдь не все.

Из этого вытекает проблема: как, основываясь на преимуществах сигнальной системы рынка, построить мудрую, эффективную ценовую политику - одну из наиболее сложных составляющих экономической и социальной политики.

Четвертая проблема - распределение и перераспределение доходов. Дело в том, что социальная ориентация неизбежно связана с перераспределительными процессами. Они расширяются и умножаются. Но вместе с этим возрастает опасность серьезных нарушений ряда необходимых равновесных экономических состояний. А это чревато большими или

меньшими кризисными ситуациями. Как уходить от таких противоречий? Каковы должны быть критерии? Методы? Где здесь границы? - это сложные проблемы.

Пятая проблема - это проблема государственного регулирования. Создать социально ориентированный рынок может только государство. Но оно же может его дискредитировать или даже уничтожить.

Переход от одной экономической системы к другой всегда резко осложняет роль государства. А в той трансформации системы, которая осуществляется ныне от так называемой плановой командно-административной к рыночной, при неизведанности этого пути роль государства возрастает неизмеримо. Ведь механизм централизованного планирования уже разрушен и не действует, а механизм рынка, его саморегулирования еще не работает. В таких условиях на плечи государства ложится огромный груз проблем и задач.

Достаточно заметить, что только основные функции государства в переходной экономике составляют три крупных блока. Во-первых, это блок административно-организационных функций. В него входят такие функции, как:

- целеполагание,
- установление целевых приоритетов и формирование «дерева целей»,
- установление «правил игры» на основе создания пакета законов, упорядочивающих экономические и другие отношения.

Во-вторых, блок трансформационных функций:

- по реформированию отношений собственности на основе разгосударствления и приватизации;
- по реформированию банковской и всей финансовой системы;
- по реформированию трудовых отношений и становлению рынка труда;
- по созданию инфраструктуры рынка;
- по реформированию структуры производства.

В-третьих, блок функций по регулированию рынка. К ним относятся:

- создание и поддержание конкурентной среды;
- стабилизация неравновесных экономических состояний;
- антикризисные меры;
- антиинфляционная политика;
- осуществление мер социальных гарантий и социальной защиты.

Но особенно велик груз ответственности государства перед десятками, а то и сотнями миллионов людей, перед своим народом, перед социумом. Поэтому проблему особенностей, трансформации государственного регулирования в переходный период можно и нужно прорабатывать комплексно, во всех ее аспектах и с учетом специфики данной страны. А это под силу только целым институтам.

Шестая проблема – одна из важнейших - это проблема мотивации. Может ли быть мотивация деятельности (трудовой, предпринимательской) одна и та же в разных экономических системах? Будет ли и может ли быть прибыль (главный и по сути единственный мотив рыночной экономики) и ее максимизация такой же притягательной и решающей целью в системе социально-ориентированного рыночного хозяйства? Таковы проблемы этой группы.

Притом их остроту не смягчает (по крайней мере в теории) то, что приспособившись к условиям, рыночные предприниматели модифицируют свою цель в ряд иных ориентиров: рост объема продаж, достижение лидерства в отрасли и т.п. Эти подцели считаются ведь достигнутыми при одном главном условии - они должны максимизировать прибыль. Значит, прибыль и в этих случаях остается главной глубинной целью рыночного хозяйствования. Совместима ли такая мотивация энергии народа с новой моделью, с социальной ориентацией экономики?

Еще одна проблема мотивации касается труда. Живой труд, как известно, был и есть главный фактор производства. Без него любой капитал, любая техника мертва. А главное, без него вообще нет никакой техники, технологии, науки и производства.

Переход же к новому, научно-информационному типу производства (а это еще один переход, без которого нам не обойтись) ставит во главу угла экономики человека с его инновационными способностями. И не только как действующее лицо субъекта новой экономики, но прежде всего как ее создателя, творца. Опыт других стран подтверждает то, что прорыв в современной экономике осуществляется прежде всего за счет современной квалификации и инновационной активности работников. А поскольку высокое качество труда - компетентность, инновационность, ответственность - становятся наиболее необходимыми и приоритетными проявлениями трудовой активности, проблема умелой мотивации высококачественного труда должна стать наиважнейшей. Заработная плата типа социального пособия не стимулирует трудового, а тем более творческого порыва. А без этого не может быть прорыва из многослойного кольца кризиса и выхода на орбиту экономики современного уровня.

Практически не ощущаемое мотивационное воздействие заработной платы основного массива работников и известное накручивание некоторых доходов на волне инфляционных процессов привели уже к разрегулированию зависимости заработной платы от реальной эффективности труда, к потере трудовых и моральных мотиваций. А это - опасные потери.

Седьмая проблема связана с решением глобальных проблем современности. Квинтэссенция современного мира состоит в том, что человечество в своей масштабно возрастающей, стимулируемой гигантскими прибылями хозяйственной деятельности уже переступило порог возможности Земли и ее биосферы. Мир вступил в новую эпоху - эпоху антропогенной перегрузки нашей планеты. *Вопрос стоит весьма остро - о выживании человечества.*

Уничтожая природу, человечество, действительно, уничтожает себя. Поэтому спасение природы есть спасение человечества, и нет у него теперь более важной общей задачи. В принципе, уже сложилась идея, и начались разработки новой стратегии развития человечества в условиях экологического кризиса. Это так называемая ноосферная модель устойчивого развития.

Выбор социально-экономической системы диктуется ныне исключительно ее способностью противостоять глобальной экологической катастрофе. Поэтому выбрав путь социально ориентированной рыночной экономики, мы должны учесть следующее. Рыночный, а точнее реально сложившийся рыночно-потребительский тип хозяйства, становится все более экологически опасным. Приоритетность материального обогащения без естественных амортизаторов морального, разумного и экологического плана дальше становится невозможной ввиду грозящей глобальной катастрофы человечества. Найти необходимую грань экономического роста и вместе с тем сохранения биосферы (а значит, спасения самих себя) - это труднейшая и важнейшая проблема нашей новой социально-экономической модели.

По известным причинам Чернобыльской катастрофы это особенно актуально для нашей Республики Беларусь. Чтобы выделить, акцентировать такую особенность и направленность, в формулу нашей модели следует ввести еще одну составляющую: экологическую ответственность. В таком случае это будет социально ориентированная и экологически ответственная модель. Такой подход потребует более взвешенной научной междисциплинарной разработки комплекса ориентиров новой экономической системы, не ограничивающегося созданием рынка и повышением реальных доходов населения до европейского уровня.

Восьмая проблема. *В трехчленной теперь формуле нашей модели (социально ориентированная, экологически ответственная, рыночная) обратим внимание на последний ее компонент. Здесь проблема состоит в том, что рыночная экономика как таковая, как*

определенный тип экономики вряд ли адекватна современному развитию экономики и человечества.

Речь идет о том, что идеи смешанной рыночной экономики, прозвучавшие еще в начале XX столетия, нынче получили устойчивую практическую реализацию. И тому есть основания. Во-первых, именно смешанная рыночная экономика соответствует современному уровню и типу производительных сил с их переходом к постиндустриальному. Во-вторых, смешанная экономика объективно необходимо дополняет рыночную координацию государственным регулированием. К таким характеристикам современного смешанного типа экономики и ее обусловленности следует добавить и то обстоятельство, о котором речь шла выше - *необходимость сочетания в современной экономике экономических и неэкономических (природозащитных и др.) начал и задач.* В итоге формула модели развития Беларуси должна быть уточнена. На наш взгляд, она будет представлять следующее: *социально ориентированная и экологически ответственная смешанная рыночная экономика.*

Уточнение основной формулы важно не только для теории, от нее ведь зависят приоритеты и задачи практики. Она обуславливает особенности нашего переходного периода.

Девятая проблема – динамизм моделей развития. Новый век, только родившись, получил уже несколько имен: он и постиндустриальный, и ноосферный, и виртуальный и т.д.

Однако, как и во все века, новое имя и новую жизнь в новом веке определит прежде всего экономика, ее особенности. Поэтому приподнять завесу времени над экономикой будущего, увидеть ее перспективные общепланетарные тенденции - это значит предвидеть многие грядущие перемены в других сферах человеческой жизнедеятельности, в том числе и в управлении.

Каковы же главные из этих тенденций?

Во-первых, уже начавшееся изменение технико-технологического способа производства благ, в результате которого на смену машинно-индустриальному производству придет гибкое научно-информационное производство.

Во-вторых, этот новый способ производства, благ повлечет неизбежное преобладание в экономике информационно-интеллектуальной сферы в отличие от XX века с явным преобладанием промышленности и заводских труб.

В-третьих, в новом веке человечество встретится с деиндустриализацией, означающей резкое снижение роли и доли промышленности, особенно производства средств производства - так называемого I подразделения.

В-четвертых, новый технико-технологический способ создания продукта в корне изменит место человека в экономике. Человек будет выведен из непосредственного процесса производства, и тогда главными его функциями станут контроль за производством, регулирование и инновации. Появится новый тип работника.

В-пятых, изменится и первичное звено экономики - предприятие, ибо информационное, компьютерное производство позволит использовать и работу дома, и работу по вызову и др. экзотические формы.

В-шестых, нельзя не видеть очень значимую тенденцию ассоциативности и интегративности в экономике. Не секрет, что уже к концу XX века акционерные, корпоративные, смешанные формы собственности и производственных отношений стали очень распространенными.

В-седьмых, известное нам от классиков и из реальной действительности доминирование собственности на средства производства сменится в научно-информационной экономике доминированием собственности на главный ресурс - на интеллектуально-инновационные способности человека.

В-восьмых, ярко проявит себя в новом веке тенденция глобализации экономики, которая особенно ощутима сейчас в сфере финансов, легко перешагнувших национальные границы государств.

В-девятых, достаточно четко видна общемировая тенденция социализации экономики, возникшая на основе одного из наиболее глубоких фиаско рынка - его неспособности устранить деления мира на богатых и бедных, вызывая конфликты и войны.

Создавая модель социально-экономической системы и учитывая при этом природные, социальные и психологические особенности своей страны и ее народа, нельзя не видеть и глобальных тенденций развития. Наоборот, нужно глубже изучать, знать и с их учетом корректировать модель развития Республики Беларусь. Ведь социально-экономическая модель - не самостоятельная, особая экономическая система, а совокупность специфических особенностей в рамках определенной общей системы. Об этом тоже следует думать в новом XXI веке.

И еще одна, **десятая проблема** теории *затрагивает определенные иллюзии*. Известно, что социально ориентированная рыночная экономика как будущее нашей страны вызывает неоднозначные восприятия. С одной стороны, возникают иллюзии, связанные, видимо, с абсолютизацией ее социальной составляющей. А с другой стороны, появляется и определенная социофобия, обусловленная, очевидно, отождествлением этого вида системы с огосударственным социализмом. Вопросы эти очень непростые и по сути специальные, требующие по меньшей мере особого исследования. Но, начав говорить о проблемах теории, обойти их нельзя.

Прежде всего не следует питать особых иллюзий. *Социально ориентированная рыночная экономика в основе своей имеет рынок. Это значит, что все основные воспроизводственные процессы здесь идут при рыночных отношениях и по рыночным законам. В том числе - производство и использование рабочей силы, которая становится товаром.*

Социальная тенденция явилась закономерной реакцией на основные фиаско рынка (безработица, бедность и т.п.). Вместе с тем она выросла из закономерной логики развития современных факторов экономического роста, когда развитая рабочая сила и социальная устойчивость все больше становятся внутренней потребностью самой рыночной экономики, важным условием прибыльности и развития. Это во-первых. А во-вторых, нельзя не видеть существенных различий между социально ориентированной рыночной экономикой и другой системой – плановой, социализмом.

Да, они имеют некоторые общие черты, скажем, ориентацию на рост общего благосостояния, на социальную защиту незащищенных, социальные гарантии. Но вместе с тем у этих разных систем разная экономическая основа: у одной - рыночная с ее частной собственностью и разделением общества на собственников и не собственников (наемных работников и безработных), а в основе другой - общая (общественная) собственность. Здесь не место говорить об отклонениях.

Кроме того, *социальная ориентация в рассматриваемой модели намного уже, чем в социалистической системе. В социально ориентированном виде она предполагает обязательное сочетание социальной поддержки с экономической (имущественной) самоответственностью граждан за свое благополучие. Притом самоответственность является главной. И еще. Социализм предполагает бюджетные источники для социального сектора, а современная модель в значительной мере использует для социальной ориентации и платные формы благ и услуг.*

Наконец, социализм означает всеобщность личного труда и опирающееся на него распределение по труду. При таком распределении ко всем работающим должна применяться одна и та же мера - труд, его результативность. Это распределение представляет собой «равное неравенство», т.е. равную меру по отношению к разным людям с их разным фактическим трудом. Такого распределения не предполагает социально ориентированная рыночная экономика. Здесь распределение рыночное, но как бы смягченное, скорректированное социальной политикой.

Подытоживая, вместо заключения нужно отметить, что *основными характеристиками социально ориентированной рыночной экономики являются следующие:*

1 - это экономика - особый вид рыночного типа экономической системы, сформировавшийся историко-логически под воздействием определенных факторов рынка такой тип системы, который в эпоху НТР превращает развитую рабочую силу в важнейший фактор экономического роста;

2 - это экономика, сориентированная на деловую активность и самоответственность субъектов в условиях формирования нового, постиндустриального способа создания благ;

3 - это смешанная экономика, в основе которой сочетаются разные формы собственности с тенденцией к ассоциативности;

4 - это экономика с выразительной социальной ориентацией, главной целью и критерием которой служит социальная устойчивость;

5 - это экономика, регулируемая как рыночными механизмами, так и государством, притом, чем больше мера социальной ориентации, тем выше роль государственного регулирования;

6 - это экономика, которая формируется и функционирует с неперенным учетом принципа социального партнерства;

7 - формула «социальная рыночная экономика» в современных условиях, отягченных острым экологическим кризисом, должна непременно включить в себя еще одно слагаемое - экологическую ответственность - и предстать в следующем виде: социально ориентированная и экологически ответственная смешанная рыночная экономика.

Контрольные вопросы

1. Какие отличительные черты присущи социальной рыночной экономике?
2. В чем особенность германской модели социальной рыночной экономики?
3. Какие существуют основные модели социальной рыночной экономики?
4. Что является доминантным ориентиром социально-экономического развития?
5. Какие существуют социальные индикаторы?
6. Какие проблемы социально ориентированной рыночной экономики остаются нерешенными на сегодняшний день?

Вопросы для повторения

1. Роль экономики в развитии общества.
2. Предмет и функции экономической теории.
3. Структура экономической теории.
4. Возникновение и основные этапы развития экономической теории.
5. Современные направления развития экономической теории.
6. Методы экономической науки.
7. Структура экономической системы.
8. Понятие и роль производительных сил в экономической системе.
9. Экономические отношения и их классификация. Место экономических отношений в экономической системе.
10. Хозяйственный механизм как элемент экономической системы.
11. Движущие силы развития экономической системы.
12. Субъекты экономической системы.
13. Классификация экономических систем. Типы и виды систем.
14. Современные типы экономических систем.
15. Собственность в экономической системе. Субъекты и объекты собственности.
16. Типы, виды и формы собственности. Собственность в Республике Беларусь.
17. Разгосударствление и приватизация собственности в Республике Беларусь: сущность, способы и методы.
18. Общественное производство: понятие, основные цели и функции. Структура общественного производства.
19. Ресурсы и факторы производства, их классификация.
20. Место и роль человека в системе общественного производства.
21. Продукт как результат производства: его вещественная и общественная стороны.
22. Производственные возможности экономики. Вмененные издержки производства. Закон вмененных издержек.
23. Эффективность производства: понятие, основные формы.
24. Показатели и факторы повышения эффективности производства.
25. Воспроизводство, его виды и формы. Простое и расширенное, индивидуальное и общественное воспроизводство.
26. Воспроизводственная структура общественного продукта. Условия реализации общественного продукта.
27. Сельское хозяйство как отрасль материального производства. Особенности сельскохозяйственного производства.
28. Понятие агропромышленного комплекса (АПК). Структура АПК и его функции.
29. Организационно-правовые формы сельскохозяйственного производства. Агробизнес как форма сельскохозяйственного предпринимательства.

30. Общественное хозяйство: понятие и основные формы. Натуральное производство и его характерные признаки.
31. Содержание, условия возникновения и характерные черты товарного производства.
32. Типы товарного производства.
33. Товарная форма продукта. Товар и его свойства.
34. Концепции стоимости и полезности товара как альтернативные подходы к определению меновой стоимости товара.
35. Закон стоимости – экономический закон товарного производства.
36. Деньги: происхождение, сущность, функции.
37. Законы денежного обращения.
38. Рынок и объективные основы его формирования. Функции рынка.
39. Субъекты и объекты рыночных отношений.
40. Структура рынков.
41. Инфраструктура рынка: понятие, функции, основные элементы.
42. Рынок и рыночная экономика. Принципы функционирования рыночной экономики.
43. Современные модели рыночной экономики.
44. Преимущества и недостатки рыночной экономики.
45. Схема экономического кругооборота в рыночной экономике.
46. Понятие и основные элементы механизма функционирования рынка.
47. Цена в механизме функционирования: сущность, функции, система цен.
48. Спрос: понятие, функция, факторы и эластичность.
49. Предложение: понятие, функция, факторы и эластичность.
50. Рыночное равновесие. Понятия равновесной цены и равновесного объема производства. Явления дефицита и избытка на рынке.
51. Конкуренция в механизме рынка. Формы и методы конкурентной борьбы.
52. Объективная необходимость переходной экономики, ее основные черты и особенности.
53. Основные задачи переходной экономики. Пути перехода к рыночной экономике.
54. Роль государства в переходной экономике. Проблема выбора модели рыночной экономики.
55. Социально-ориентированная экономика: цели, задачи, принципы формирования.
56. Фирма (предприятие) как экономический субъект. Основные функции и виды фирмы (предприятия).
57. Предпринимательская деятельность: понятие, признаки, функции.
58. Организационно-экономические формы предпринимательства.
59. Домашние хозяйства и их роль в рыночной экономике.
60. Государство в современной экономике. Цели, функции и направления государственного регулирования экономики.

Планы семинарских занятий

Занятие 1. Экономическая теория: предмет и метод (самост. работа)

Вопросы к семинарским занятиям:

1. Экономика как наука и практическая деятельность.
2. Общая и частная экономические науки.
3. Предмет и функции экономической теории.
4. Экономические категории и экономические законы.
5. Зарождение и развитие экономической науки.
6. Методы экономической науки.
7. Разделы экономической теории.

Занятие 2. Потребности и ресурсы. Проблема выбора в экономике (0,5 ч.)

Вопросы к семинарским занятиям:

1. Сущность и классификация потребностей.
2. Экономические интересы.
3. Понятие факторов производства.
4. Земля, как фактор производства.
5. Труд, как фактор производства.
6. Капитал, как фактор производства.
7. Понятие износа капитала и амортизация.
8. Предпринимательство, как фактор производства.
9. Понятие и классификация экономических благ.
10. Ресурсы производства и их ограниченность.
11. Производственные возможности общества. Эффективность производства.

Занятие 3. Экономические системы (самост. работа)

Вопросы к семинарским занятиям:

1. Понятие экономической системы.
2. Критерии классификации экономических систем.
3. Типы и формы собственности.
4. Натуральное и рыночное хозяйство.
5. Реформирование собственности в Республике Беларусь.
6. Типология современных экономических систем.

Занятие 4. Рыночная экономика и ее модели (0,5 ч.)

Вопросы к семинарским занятиям:

1. Сущность и функции рынка.
2. Рынок и рыночная экономика.
3. Понятие и виды конкуренции.
4. Монополия.
5. Олигополия.

6. Соотношение рынка и государства. Функции государства.
7. Методы государственного регулирования экономики.
8. Модели рыночной экономики.
9. Трансформационная экономика Беларуси.

Занятие 5. Спрос и предложение и рыночное равновесие (самост. работа)

Вопросы к семинарским занятиям:

1. Спрос и факторы на него влияющие.
2. Зависимость спроса от ценовых и неценовых факторов.
3. Предложение и факторы на него влияющие.
4. Зависимость предложения от ценовых и неценовых факторов.
5. Рыночное равновесие. Рыночная цена.
6. Механизм восстановления рыночного равновесия.

Занятие 6. Эластичность спроса и предложения (0,5 ч.)

Вопросы к семинарским занятиям:

1. Понятие эластичности. Эластичность спроса по цене.
2. Точечная и дуговая эластичность спроса по цене. Факторы эластичности спроса по цене.
3. Перекрестная эластичность спроса.
4. Эластичность спроса по доходу. Законы Энгеля.
5. Эластичность предложения по цене.

Тема 7. Основы поведения субъектов современной рыночной экономики (самост. работа)

Вопросы к семинарским занятиям:

1. Понятие и характеристика экономических субъектов.
2. Основные законы потребления. Понятие полезности.
3. Бюджетные ограничения. Правило максимизации полезности.
4. Производственная функция и производственные периоды.
5. Изокванты. Предельная норма технологического замещения.
6. Общий, средний и предельный продукт.
7. Понятие и классификация издержек.
8. Издержки производства в краткосрочном периоде.
9. Издержки производства в долгосрочном периоде.
10. Изокосты. Правило минимизации издержек.
11. Доход и прибыль предприятия.

Тема 8. Основные макроэкономические показатели (0,5 ч.)

Вопросы к семинарским занятиям:

1. Понятие национальной экономики.
2. Система национальных счетов (СНС)
3. Сущность и измерение ВВП.
4. Расчет ВВП по доходам и расходам.
5. Номинальный и реальный ВВП. Дефлятор ВВП.
6. Национальное богатство, его состав и структура.

Тема 9. Общее макроэкономическое равновесие: модель совокупного спроса и совокупного предложения (0,5 ч.)

Вопросы к семинарским занятиям:

1. Понятие и факторы совокупного спроса.
2. Понятие и факторы совокупного предложения.
3. Краткосрочная и долгосрочная кривая совокупного предложения.
4. Краткосрочное и долгосрочное равновесие в модели совокупного спроса и совокупного предложения.
5. Эффект храповика в модели совокупного равновесия.

Тема 10. Макроэкономическая нестабильность (0,5 ч.)

Вопросы к семинарским занятиям:

1. Макроэкономическая нестабильность и формы ее проявления.
2. Экономический цикл. Формы экономического цикла.
3. Безработица. Типы безработицы. Закон Оукена.
4. Понятие инфляции. Показатели инфляции.
5. Причины и формы инфляции. Последствия инфляции.
6. Цели макроэкономического регулирования.

Тема 11. Денежный рынок. Денежно-кредитная система (0,5 ч.)

Вопросы к семинарским занятиям:

1. Сущность денег. Функции денег.
2. Денежное обращение и денежные агрегаты.
3. Денежный рынок. Спрос и предложение денег.
4. Денежно-кредитная система и ее структура.
5. Национальный банк и его функции.
6. Коммерческие банки и их функции.

Тема 12. Финансовый сектор экономики и основы его функционирования (самост. работа)

Вопросы к семинарским занятиям:

Понятие, структура и функции финансов.
Государственный бюджет и его функции.
Дефицит и профицит бюджета.

Внутренний и внешний государственный долг.
Государственный бюджет Республики Беларусь.

Тема 13. Мировая экономика и экономические аспекты (0,5 ч.)

1. Сущность и условия формирования мировой экономики.
2. Закрытая и открытая экономика.
3. Мировая торговля.
4. Международное движение капитала.
5. Международная миграция рабочей силы.
6. Валютное обращение и виды валют.
7. Валютный рынок и виды валютных курсов.
8. Платежный баланс страны и его структура.
9. Понятие глобализации и региональной интеграции.
10. Евросоюз.
11. НАФТА.
12. СНГ.
13. ЕврАзЭС.
14. Союз Беларуси и России.
15. Место Беларуси в системе мирохозяйственных связей.

ЛИТЕРАТУРА:

- Экономическая теория./Под. ред. Новиковой И.В., Мн. БГЭУ, 2005
- Экономическая теория. Практикум: учеб. пособие / Л.Н. Давыденко, Е.Л. Давыденко, И.А. Соболенко. – Мн.: Выш. Школа, 2010 г
- Макроэкономика: социально-ориентированный подход: учебник для студентов экон. специальностей учреждений, обеспечивающих получение высшего образования/ В.В.Козловский, Э.А.Лутохина; под ред. Э.А.Лутохиной. – Мн.: ИВЦ Минфина, 2010
- Козырев В.М. Основы современной экономики. М., 2012.
- Львов Д. Ситуация в экономике и роль экономической науки // М., 2007
- Майбурд Е.М. Введение в историю экономической мысли. М., 1996.
- Экономическая теория. Учебник для вузов /Под ред. А.И. Добрынина, Л.С. Тарасевича. СПб, 2012.

4. Экзаменационные вопросы

1. Экономика как сфера жизнедеятельности общества. Экономические науки. Общая и частные экономические науки. Предмет и функции экономической теории. Разделы экономической теории.
2. Сущность основных категорий экономической теории. Экономическая теория, прогнозы и политика. Экономические цели общества.
3. Возникновение и развитие экономической науки. Основные экономические школы.
4. Методы экономической теории.
5. Потребности как предпосылка производства. Классификация потребностей. 6. Факторы и ресурсы производства. Классификация и характеристики ресурсов. Труд. Земля. Капитал. Основной и оборотный капитал..
7. Экономические блага: классификация и основные характеристики.
8. Проблема выбора в экономике. Производственные возможности общества и их границы. Кривая производственных возможностей общества.
9. Проблема эффективности. Производство и экономический рост.
10. Проблема эффективности в Республике Беларусь.
11. Понятие, элементы и уровни экономической системы Критерии выделения экономических систем.
12. Собственность: понятие, эволюция. Реформирование собственности: национализация, разгосударствление и приватизация. Реформирование собственности в Республике Беларусь.
13. Типология современных экономических систем.
14. Рынок: понятие, функции. Конкуренция: понятие, виды.
15. Модели рыночной экономики. Особенности белорусской национальной модели.
16. Сущность социально-ориентированной рыночной экономики.
17. Спрос. Неценовые факторы спроса.
18. Предложение. Неценовые факторы предложения.
19. Рыночное равновесие и механизм его восстановления.
20. Понятие эластичности. Эластичность спроса по цене. Факторы эластичности спроса по цене.
21. Эластичность предложения. Факторы эластичности предложения. Эластичность и налоговое бремя.
22. Товарный дефицит и товарные излишки.
23. Полезность и рациональный потребитель. Понятие общей и предельной полезности.
24. Предпочтения потребителя и кривые безразличия.
25. Бюджетные ограничения потребителя. Влияние изменения в доходах и ценах на положение бюджетной линии. .
26. Равновесие потребителя. Эффект замещения и эффект дохода в поведении потребителя.

27. Понятие фирмы. Организационно-правовые формы фирм.
28. Производство и комбинация факторов производства. Производственная функция фирмы.
29. Продукт как результат производства фирмы. Общий, средний и предельный продукт: понятие, изменение, взаимосвязь.
30. Понятие и классификация издержек.
31. Средний, совокупный и предельный доход фирмы. Экономическая и бухгалтерская прибыль.
32. Особенности функционирования рынков факторов производства.
33. Эластичность спроса на факторы производства.
34. Рынок труда, его сущность и особенности. Спрос и предложение труда.
35. Рынок капитала. Рынок земли. Спрос и предложение земли. Земельная рента. Цена земли.
36. Прибыль как предпринимательский доход.
37. Ссудный процент. Инвестиции. Чистая приведенная стоимость.
38. Национальная экономика и ее общая характеристика. Система национальных счетов (СНС).
39. Валовой внутренний продукт (ВВП). Принципы расчета ВВП. Другие показатели системы национальных счетов. Номинальный и реальный ВВП. Индексы цен.
40. Дефлятор ВВП и индекс потребительских цен.
41. Национальное богатство, его состав и структура. Проблемы оценки национального богатства.
42. Цикличность экономического развития. Причины и факторы циклического
43. Безработица и ее типы.
44. Социально-экономические последствия безработицы. Закон Оукена.
45. Государственная политика занятости населения.
46. Инфляция, ее определение и измерение. Причины инфляции.
47. Социально-экономические последствия инфляции.
48. Антиинфляционная политика государства. Цели макроэкономического регулирования.
49. Проблемы макроэкономической нестабильности в РФ.
50. Понятие совокупного спроса. Кривая совокупного спроса. Неценовые факторы совокупного спроса.
51. Понятие совокупного предложения. Кривая совокупного предложения. Неценовые факторы совокупного предложения.
52. Краткосрочная и долгосрочная кривые совокупного предложения (кейнсианская и классическая версии совокупного предложения).
53. Изменения в равновесии. Эффект храповика
54. Компоненты совокупного спроса в кейнсеанской модели.
55. Автономное потребление. Средняя и предельная склонности к потреблению. Функция сбережений. Средняя и предельная склонности к сбережению.

56. Функция спроса на инвестиции. Автономные инвестиции. Планируемые фактические инвестиции. Инвестиции и доход.
57. Равновесный объем национального производства в кейнсианской модели.
58. Равновесие и ВВП в условиях полной занятости (потенциальный уровень совокупного выпуска).
59. Взаимосвязь модели AD-AS и кейнсианской модели доходов и расходов (кейнсианского креста).
60. Финансовая система: принципы построения и структура.
61. Госбюджет. Основные тенденции формирования и расходования бюджетных средств.
62. Налоги и налоговые системы. Функции налогов. Налоговые ставки.
63. Фискальная политика. Инструменты фискальной политики. Виды фискальной политики.
64. Бюджетные дефициты и государственный долг.
65. Налоговая система РБ. Причины и виды бюджетного дефицита.
66. Спрос на деньги. Мотив предосторожности.
67. Предложение денег. Денежная масса. Ликвидность. Денежные агрегаты.
68. Равновесие на денежном рынке.
69. Денежно-кредитная система страны и ее уровни.
70. Центральный банк страны и его роль в экономике.
71. Понятие и цели денежно-кредитной политики.
72. Эффективность денежно-кредитной политики.
73. Особенности денежно-кредитной политики в Беларуси.
74. Кривая «инвестиции-сбережения» (кривая IS). Сдвиги кривой IS.
75. Равновесие денежного рынка. Кривая «предпочтение ликвидности - денежная масса» (кривая LM). Сдвиги кривой LM.
76. Взаимодействие реального и денежного секторов экономики.
77. Совместное равновесие двух рынков. Модель IS-LM. Взаимодействие фискальной и денежно-кредитной политики.
78. Модель IS-LM как теория совокупного спроса: построение кривой совокупного спроса.
79. Социальная политика: понятие, цели, направления. Функции социальной политики. Уровень и качество жизни.
80. Доходы населения и проблемы их распределения в рыночной экономике.
81. Понятие экономического роста. Цели экономического роста и социальные приоритеты. Типы экономического роста.
82. Понятие «мировое хозяйство». Субъекты мировой экономики и уровни их взаимодействия.
83. Международное разделение труда как основа формирования и развития мирового хозяйства.
84. Мировое сообщество и различные группы составляющих его государств. Основные этапы эволюции мирового хозяйства.
85. Современные тенденции развития мирового хозяйства: постиндустриализация, глобализация, региональная экономическая

интеграция.

86. Международная торговля товарами и услугами.

87. Международные валютно-кредитные отношения.

88. Международная миграция рабочей силы.

89. Платежный баланс как обобщающий показатель внешнеэкономических связей. Структура платежного баланса страны.

90. Тенденции развития международных экономических отношений в 21 веке.

91. Перспективы участия Республики Беларусь в международных экономических отношениях.

5. Методические рекомендации по выполнению контрольной работы

Порядок выполнения контрольной работы

Для выполнения контрольной работы студенту предлагается ознакомиться с теоретическим материалом по соответствующей теме дисциплины, после чего приступить к выполнению заданий своего варианта контрольной работы.

Ответ на *контрольный теоретический вопрос* контрольной работы предполагают изложение его сущности, дополненное, по мере необходимости, графиками, формулами и таблицами. Если есть необходимый материал, можно показать особенности данного явления или процесса в белорусской экономике. Для более полного понимания и изложения вопроса воспользуйтесь рекомендованной литературой.

После этого переходите к выполнению *контрольных тестовых заданий*. Они представлены, как правило, в виде вопроса или утверждения, на которые даны нескольких вариантов ответа. Ответ на каждое тестовое задание такой формы предполагает выбор одного правильного варианта ответа из нескольких предложенных.

В некоторых темах содержатся тестовые задания на соответствие. Они предполагают установление соответствия между элементами двух предлагаемых множеств.

Необходимо не только дать правильный ответ на контрольные тестовые задания, но и обязательно привести его обоснование, а на собеседовании по контрольной работе - продемонстрировать умение объяснить свой выбор.

При решении *задачи* требуется не только написать ответ, но и показать ход ее решения, объясняя каждое действие решения задачи.

Требования к оформлению работы

Выполненная работа должна быть определенным образом оформлена. У нее должен быть **заполнены** титульный лист план работы основная часть и список использованной литературы .

Работа выполняется на компьютере. Набор текста осуществляется шрифтом Times New Roman, 14 через 1,5 интервала.

- ответ на контрольный теоретический вопрос (может занимать до 5 страниц),

- решение контрольных тестовых заданий – это обоснование выбора ответов на контрольные тестовые задания.
- список используемой литературы.

Оформленная работа представляется преподавателю в распечатанном виде на стандартных листах А4.

Собеседование по результатам контрольной работы.

Выполненная работа сдается *на кафедру* своему преподавателю или лаборанту кафедры. Срок рецензирования работы преподавателем - 2 недели с момента сдачи на кафедру.

Защита контрольной работы проходит в форме собеседования студента с преподавателем по теме работы.

Проверив работу, преподаватель на титульном листе отмечает "*допущена к собеседованию*" или "*не допущена к собеседованию*", а в конце работы отмечает ее недостатки и дает вопросы к собеседованию.

Получив на руки проверенную и допущенную к собеседованию работу, студент начинает готовиться к собеседованию.

При подготовке к собеседованию нужно в первую очередь исправить имеющиеся ошибки, суметь объяснить ход решения задачи и выбор ответа на тестовые задания, ответить на замечания преподавателя о ходе работы.

Если возникают какие-то вопросы - обратитесь на консультацию к своему преподавателю или пошлите вопрос своему преподавателю на электронную почту.

Вопросы, которые ставит преподаватель к собеседованию необходимо тщательно подготовить, прочитав соответствующую литературу.

По результатам собеседования по контрольной работе ставится *«зачтено»* или *«незачтено»*.

Оценку *«незачтено»* студент получает в том случае, если не владеет материалом, не может правильно ответить на поставленные вопросы и не в состоянии дать объяснения своим письменным ответам.

Оценку *«зачтено»* имеют работы, в которых обдуманно и правильно даны ответы на все имеющиеся вопросы. Зачет по контрольной работе — это подведение итогов самостоятельной работы студента и получение права допуска к экзамену по дисциплине *«Экономическая теория»*.

ВАРИАНТЫ КОНТРОЛЬНЫХ РАБОТ

Вариант № 1.

План работы:

Контрольный теоретический вопрос:

1. Экономическая теория, ее место в системе экономических наук. Метод и функции экономической теории.

Контрольные тестовые задания:

2. Ограниченность ресурсов – это проблема, которая:

- а) существует только в бедных странах;
- б) не касается семей с доходом выше среднего;
- в) связана с определенными типами цивилизаций;
- г) существует при всех экономических системах, независимо от степени богатства.

3. Какой объем производства выберет совершенно конкурентная фирма при цене реализации готовой продукции в 8 руб.:

- а) 1000 ед. (предельные издержки – 5 руб.)
- б) 1400 ед. (предельные издержки – 7 руб.)
- в) 1600 ед. (предельные издержки – 8 руб.)
- г) 1800 ед. (предельные издержки – 9 руб.)

Задача:

4. Рынок видеокассет характеризуется следующими данными:

| | | | | | |
|------------------------|----|----|----|----|----|
| Цена (руб.) | 8 | 16 | 24 | 32 | 40 |
| Спрос (тыс. шт.) | 70 | 60 | 50 | 40 | 30 |
| Предложение (тыс. шт.) | 10 | 30 | 50 | 70 | 90 |

- а) Постройте графики спроса и предложения.
- б) Определите равновесную цену.
- в) Какая ситуация будет на рынке при цене 8 руб.?
- г) Какая ситуация будет на рынке при цене 32 руб.?
- д) Если при увеличении доходов, спрос увеличился на 15 тыс. шт., каковы будут новые условия равновесия?

Список литературы.

Вариант № 2

План работы:

Контрольный теоретический вопрос:

1. Основные проблемы экономической организации общества. Экономические ограничения. Кривая производственных возможностей.

Контрольные тестовые задания:

2. На эластичность предложения оказывают влияние:

- а) уровень доходов потребителей
- б) наличие на рынке товаров заменителей
- в) фактор времени
- г) доля расходов в бюджете на данный товар

3. Экономическая прибыль:

- а) не может иметь место на конкурентном рынке в долгосрочном периоде;
- б) эквивалентна нормальной бухгалтерской прибыли;
- в) имеет место всякий раз, когда общие издержки превышают общий доход фирмы;
- г) существует всегда, когда предельный доход превышает предельные издержки.

Задача:

4. В таблице приведены данные о количестве занятых L и ставке заработной платы W для отдельной фирмы, а также объем предложения труда для 100 таких же фирм.

| Для отдельной фирмы | | Для 100 фирм | |
|----------------------------|-------------------|-------------------------------|--|
| Кол-во единиц труда Q | Ставки з/п W | Объем спроса на труд L_d | Объем предложения труда (чел) L_s |
| 1 | 15 | | 850 |
| 2 | 14 | | 800 |
| 3 | 13 | | 750 |
| 4 | 12 | | 700 |
| 5 | 11 | | 650 |
| 6 | 10 | | 600 |
| 7 | 9 | | 550 |
| 8 | 8 | | 500 |

- а) Определите объем общего рыночного спроса L_d .
- б) Определите равновесную ставку з/п, общее число нанятых рабочих.
- в) Как изменится общее число нанятых рабочих, если установлен минимальный размер оплаты труда на уровне 12 \$?

Список литературы.

Вариант № 3

План работы:

Контрольный теоретический вопрос:

1. Субъекты и объекты экономического развития. Кругооборот ресурсов, благ и доходов.

Контрольные тестовые задания:

2. Определите соответствие между типами экономической системы и их характерными чертами:

| Типы экономической системы | Характерные черты |
|--------------------------------------|--|
| 1. Традиционное общество | а) государство распределяет экономические ресурсы и устанавливает цены на товары; б) преобладает натуральное хозяйство; в) многообразие форм собственности и конкуренция обособленных товаропроизводителей; г) отсутствует или слабо развито машинное производство; д) централизованное руководство экономикой посредством государственного планирования; е) децентрализованная экономическая система, основанная на приоритете частного интереса |
| 2. Командно-административная система | |
| 3 Рыночная экономика | |

3. Ценовая дискриминация — это:

- а) продажа по разным ценам одной и той же продукции различным покупателям;
- б) различия в оплате труда по национальности и полу;
- в) эксплуатация трудящихся путем установления высоких цен на потребительские товары;
- г) повышение цены на товар более высокого качества;
- д) все предыдущие ответы неверны.

Задача:

4. На совершенно конкурентном рынке функционируют 1000 фирм. У каждой фирмы предельные издержки производства 5 единиц продукта в месяц составляют 2 долл, 6 единиц – 3 доллара, 7 единиц- 5 долл. Если рыночная цена продукта равна 3 долл., то сколько единиц продукта составит рыночный объем выпуска?

Список литературы.

Вариант № 4

План работы:

Контрольный теоретический вопрос:

1. Экономическая система и ее типы. Отношения собственности как основа экономической системы.

Контрольные тестовые задания:

2. Монополист, максимизирующий прибыль, будет увеличивать выпуск продукции, если:

- а) средние издержки падают;
- б) затраты на рекламу растут;
- в) предельный доход выше предельных издержек;
- г) предельный доход равен переменным издержкам.

3. Если номинальная процентная ставка составляет 10%, а темп инфляции определен в 4% в год, то реальная ставка процента составит:

- а) 14%;
- б) 6%;
- в) 2,5%;
- г) – 6%;
- д) 4%.

Задача:

4. Рассчитайте по таблице издержки: общие TC, постоянные TFC, переменные TVC, предельные MC, средние ATC, средние постоянные AFC и средние переменные AVC.

| Выпуск шт. | TC | TFC | TVC | MC | ATC | AFC | AVC |
|------------|-----|-----|-----|----|-----|-----|-----|
| 0 | 20 | | | | | | |
| 1 | 40 | | | | | | |
| 2 | 60 | | | | | | |
| 3 | 90 | | | | | | |
| 4 | 130 | | | | | | |
| 5 | 200 | | | | | | |
| 6 | 280 | | | | | | |

Список литературы.

Вариант № 5

План работы:

Контрольный теоретический вопрос:

1. Условия возникновения и этапы развития товарного производства. Сущность и функции денег.

Контрольные тестовые задания:

2. Проблемы «что, как и для кого производить» могут иметь отношение:

- а) только к тоталитарным системам и обществам, где господствует централизованное планирование;
- б) только к рыночной экономике

в) только к слаборазвитой экономике

г) к любому обществу, безотносительно его экономической и социально-политической организации.

3. В краткосрочном периоде совершенно конкурентная фирма, минимизирующая убытки, прекратит производство, если окажется, что:

- а) средние переменные издержки меньше, чем цена;
- б) общий доход меньше общих переменных издержек;
- в) цена меньше минимальных средних издержек;
- г) нормальная прибыль меньше среднеотраслевой;
- д) общий доход меньше общих издержек.

Задача:

4. Осуществляя производство в условиях монополии, фирма определила функцию общих издержек производства как $TC = 20\,000 + 5Q$.

Определите величину экономической прибыли монополии, если объем выпуска составляет $Q = 2\,500$ шт., а цена единицы продукции составляет 14 долл.

Список литературы.

Вариант № 6

План работы:

Контрольный теоретический вопрос:

1. Механизм работы рынка. Преимущества и недостатки рыночных отношений.

Контрольные тестовые задания:

2. Разнообразие форм собственности в условиях рыночной модели хозяйствования необходимо, прежде всего, для:

- а) вовлечения в рыночные отношения как можно большей части населения;
- б) создания конкурентной среды;
- в) развития процессов разделения труда;
- г) производства разнообразных видов продукции.
- д) обращение частной собственности в смешанную.

3. Общей характеристикой рыночных структур олигополии и монополистической конкуренции является:

- а) барьеры входа новых фирм на рынок трудно преодолимы;
- б) действует очень большое количество продавцов и покупателей товара;
- в) эластичность спроса на продукцию фирмы выше, чем в условиях чистой монополии;
- г) фирмы обладают значительной монопольной властью.

Задача:

4. Имеются следующие сведения о структуре издержек и прибыли предприятия (в долл.):

| | |
|---|------|
| Внутренние издержки | 200 |
| В т.ч. | |
| - неполученные проценты на денежный капитал | 30 |
| – неполученная рента за аренду помещения | 50 |
| – неполученное менеджерское вознаграждение | 120 |
| Внешние издержки | 750 |
| В т.ч. | |
| – оплата наемного труда | 500 |
| – оплата поставок сырья | 250 |
| Общая выручка предприятия | 1000 |

Определить:

- а) бухгалтерские издержки; б) экономические издержки; в) нормальную прибыль; г) экономическую прибыль; д) бухгалтерскую прибыль.

Список литературы.**Вариант № 7****План работы:****Контрольный теоретический вопрос:**

1. Спрос и факторы его определяющие. Кривая спроса. Закон спроса.

Контрольные тестовые задания:

2. Способность рыночной экономики к саморегулированию объясняется:

- а) значительной степенью правительственного вмешательства;
б) равномерным распределением доходов;
в) развитием политической демократии;
г) конкурентным механизмом, действующим на основе цен, прибылей и убытков;
д) стремлением работников наиболее выгодно продать свой труд.

3. Естественная монополия - это:

- а) отрасль, в которой продукт может быть произведен одной фирмой при более низких средних издержках, чем, если бы его производством занималась не одна, а несколько фирм;
б) отрасль, в которой государство регулирует цены и объем производимой продукции;
в) фирма, которая вытеснила всех своих конкурентов с рынка благодаря лучшему качеству производимой продукции;
г) фирма, которая связана с производством товаров народного потребления.

Задача:

4. Рынок минеральной воды характеризуется следующими данными:

| | | | | | |
|----------------------------|----|----|----|----|----|
| Цена (руб.) | 10 | 15 | 20 | 25 | 30 |
| Спрос (тыс. бутылок) | 70 | 60 | 50 | 40 | 30 |
| Предложение (тыс. бутылок) | 20 | 35 | 50 | 65 | 80 |

- а) Постройте графики спроса и предложения.
- б) Определите равновесную цену.
- в) Какая ситуация будет на рынке при цене 15 руб.?
- г) Какая ситуация будет на рынке при цене 30 руб.?
- д) Если при увеличении доходов, спрос увеличился на 15 тыс. бутылок, каковы будут новые условия равновесия?

Список литературы.**Вариант № 8****План работы:****Контрольный теоретический вопрос:**

1. Предложение и факторы, его определяющие. Кривая предложения. Закон предложения.

Контрольные тестовые задания:**Контрольные тестовые задания:**

2. Какой из перечисленных факторов будет смещать кривую спроса на товар вправо:

- а) повышение цены
- б) снижение доходов
- в) рост доходов
- г) снижение цены
- д) удешевление товаров-заменителей.

3. Чтобы получить максимум прибыли, монополист должен выбрать такой объем выпуска, при котором:

- а) предельные издержки равны цене продукта;
- б) предельные издержки равны общим издержкам;
- в) предельный доход равен предельным издержкам;
- г) предельный доход равен общим издержкам;
- д) средние издержки равны цене продукта.

Задача:

4. Имеются следующие сведения о структуре издержек и прибыли предприятия (в долл.):

| | |
|---|------|
| Внутренние издержки | 200 |
| В т.ч. | |
| - неполученные проценты на денежный капитал | 30 |
| – неполученная рента за аренду помещения | 50 |
| – неполученное менеджерское вознаграждение | 120 |
| Внешние издержки | 750 |
| В т.ч. | |
| – оплата наемного труда | 500 |
| – оплата поставок сырья | 250 |
| Общая выручка предприятия | 1000 |

Определить:

- а) бухгалтерские издержки; б) экономические издержки; в) нормальную прибыль; г) экономическую прибыль; д) бухгалтерскую прибыль.

Список литературы.

Вариант № 9

План работы:

Контрольный теоретический вопрос:

1. Рыночное равновесие и его характеристика. Равновесная цена, ее изменение и последствия для рынка.

Контрольные тестовые задания:

2. Проблемы «что, как и для кого производить» могут иметь отношение:

- а) только к тоталитарным системам и обществам, где господствует централизованное планирование;
- б) только к рыночной экономике
- в) только к слаборазвитой экономике
- г) к любому обществу, безотносительно его экономической и социально-политической организации.

3. В краткосрочном периоде совершенно конкурентная фирма, минимизирующая убытки, прекратит производство, если окажется, что:

- а) средние переменные издержки меньше, чем цена;
- б) общий доход меньше общих переменных издержек;

- в) цена меньше минимальных средних издержек;
- г) нормальная прибыль меньше среднеотраслевой;
- д) общий доход меньше общих издержек.

Задача:

4. Осуществляя производство в условиях монополии, фирма определила функцию общих издержек производства как $TC = 20\,000 + 5Q$.

Определите величину экономической прибыли монополии, если объем выпуска составляет $Q = 2\,500$ шт., а цена единицы продукции составляет 14 долл.

Список литературы.

Вариант № 10

План работы:

Контрольный теоретический вопрос:

1. Понятие эластичности. Эластичность спроса по цене и доходу. Перекрестная эластичность.

Контрольные тестовые задания:

2. Если два товара взаимозаменяемы, то рост цены на первый вызовет:

- а) падение спроса на второй товар
- б) рост спроса на второй товар
- в) увеличение предложения второго товара
- г) рост цен на ресурсы, используемые для производства второго товара

3. Постоянные издержки фирмы – это:

- а) затраты на ресурсы по ценам, действовавшим в момент их приобретения;
- б) минимальные издержки производства любого объема продукции при наиболее благоприятных условиях производства;
- в) неявные издержки;
- г) издержки, которые несет фирма даже в том случае, если продукция не производится.

Задача:

4. Изобразите кривые спроса и предложения на рынке электродеталей, используя следующие данные:

| | | | | | | | | |
|-----------------------|----|----|----|----|----|----|----|----|
| Объем спроса (т.шт) | Qd | 32 | 28 | 24 | 20 | 16 | 12 | 8 |
| Объем предлож. (т.шт) | Qs | 4 | 7 | 10 | 13 | 16 | 19 | 22 |
| Цена (долл.) | P | 10 | 20 | 30 | 40 | 50 | 60 | 70 |

- а) какова равновесная цена и равновесный объем купли-продажи на рынке электродеталей?
- б) если цена электродетали составит 30 долл., какова величина дефицита на этом рынке?
- в) если цена электродетали повысится до 60 долл., какова величина избытка на этом рынке?

Список литературы.

Вариант № 11

План работы:

Контрольный теоретический вопрос:

1. Эластичность предложения.

Контрольные тестовые задания:

2. Наличие на рынке избыточного предложения товара может являться следствием того, что:

- а) цена на товар равна равновесной цене;
- б) цена на товар ниже равновесной цены;
- в) сократился объем предложения данного товара;
- г) цена на товар выше равновесной цены;
- е) увеличился объем спроса на данный товар.

3. Укажите верные утверждения:

- а) если номинальная процентная ставка равна 10%, а темп прироста цен равен 5%, то реальная ставка равна 5%;
- б) рост реальной процентной ставки приведет к росту спроса на заемные средства;
- в) процент – это сумма денег, которые кредитор выплачивает заемщику.

Задача:

4. Студент ежедневно получает от родителей 30 долл. на карманные расходы (еду и развлечения). Начертите бюджетную линию студента для каждой из следующих ситуаций, обозначая продукты питания по вертикальной оси, а развлечения — по горизонтальной:

| | | | | | |
|-------------------------------------|---|----|----|-----|----|
| Цена продуктов питания \$ (P_x) | 5 | 5 | 10 | 2,5 | 10 |
| Цена развлечений \$ (P_y) | 5 | 10 | 5 | 2,5 | 10 |

Как изменится положение бюджетной линии, если $P_x = P_y = 5$ (долл.), но доход студента увеличится до 50 долл. в день?

Список литературы.

Вариант № 12

План работы:

Контрольный теоретический вопрос:

1. Общая полезность и предельная полезность. Закон убывающей предельной полезности.

Контрольные тестовые задания:

2. Какой из факторов будет смещать кривую предложения влево:

- а) увеличение спроса на товар;
- б) удешевление технологии производства товара;
- в) рост стоимости оборудования для изготовления товара;
- д) снижение заработной платы рабочих.

3. Олигополистическая структура рынка наиболее характерна для:

- а) производства одежды и обуви;
- б) производства сельскохозяйственной продукции;
- в) автомобилестроения;
- г) бытовых услуг населению.

Задача:

4. На совершенно конкурентном рынке функционирует 1000 фирм. Ниже представлена зависимость общих издержек ТС от объема выпуска продукции Q.

| Выпуск продукции Q | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
|--------------------|----|----|----|----|----|----|
| Общие изд-ки ТС | 10 | 12 | 15 | 20 | 29 | 40 |

Чему будет равен рыночный объем выпуска продукции, если рыночная цена единицы продукции равна 3 долл.?

Список литературы.

Вариант № 13

План работы:

Контрольный теоретический вопрос:

1. Кривые безразличия. Бюджетная линия. Равновесие потребителя в условиях бюджетных ограничений.

Контрольные тестовые задания:

2. Кривая производственных возможностей показывает:

- а) точные количества двух товаров, которые хозяйство намерено производить;

- б) лучшую из возможных комбинаций двух товаров;
- в) альтернативную комбинацию товаров при наличии данного количества ресурсов;
- г) время, когда вступает в действие закон убывающей производительности факторов производства.

3. Причиной падения цены на товар может стать:

- а) рост налогов на частное предпринимательство;
- б) рост потребительских доходов;
- в) падение цены на производственные ресурсы;
- г) падение цены на взаимодополняющий товар.

Задача:

4. Имеются следующие сведения о структуре издержек и прибыли предприятия (в долл.):

| | |
|---|------|
| Внутренние издержки | 220 |
| В т.ч. | |
| - неполученные проценты на денежный капитал | 40 |
| – неполученная рента за аренду помещения | 60 |
| – неполученное менеджерское вознаграждение | 120 |
| Внешние издержки | 1250 |
| В т.ч. | |
| – оплата наемного труда | 400 |
| – оплата поставок сырья | 850 |
| Общая выручка предприятия | 1450 |

Определить:

- а) бухгалтерские издержки; б) экономические издержки; в) нормальную прибыль; г) экономическую прибыль; д) бухгалтерскую прибыль.

Список литературы.

Вариант № 14

План работы:

Контрольный теоретический вопрос:

2. Общие, внутренние и внешние издержки производства и прибыль. Экономическая прибыль и ее отличие от бухгалтерской прибыли.

Контрольные тестовые задания:

- 2. Наличие на рынке дефицита товара может являться следствием того, что:
 - а) цена на товар равна равновесной цене;
 - б) цена на товар ниже равновесной цены;

- в) цена на товар выше равновесной цены;
- г) сократился объем предложения данного товара;
- д) уменьшился объем спроса на данный товар.

3. К рыночной структуре монополистической конкуренции ближе всего рынок:

- а) телевизоров;
- б) йогуртов;
- в) парикмахерских услуг;
- г) электроэнергии;
- д) стратегического вооружения.

Задача:

4. Рассчитайте по таблице издержки: постоянные FC, переменные UC, предельные MC, общие ATC, средние постоянные AFC и средние переменные AVC.

| Выпуск шт. | Общие издержки TC | TFC | TVC | MC | ATC | AFC | AVC |
|------------|-------------------|-----|-----|----|-----|-----|-----|
| 0 | 20 | | | | | | |
| 1 | 40 | | | | | | |
| 2 | 60 | | | | | | |
| 3 | 90 | | | | | | |
| 4 | 130 | | | | | | |
| 5 | 200 | | | | | | |
| 6 | 280 | | | | | | |

Список литературы.

Вариант № 15

План работы:

Контрольный теоретический вопрос:

1. Издержки фирмы в краткосрочном периоде. Общие, средние и предельные издержки.

Контрольные тестовые задания:

- 1. Земельная рента будет расти при прочих равных условиях, если:
 - а) снижается покупная цена земли;
 - б) растет спрос на землю;

в) сокращается спрос на землю;

г) предложение земли растет.

3. В долгосрочном временном интервале:

а) фирмы, оперирующие в условиях совершенной конкуренции, получают нулевую экономическую прибыль;

б) фирмы, оперирующие в условиях монополистической конкуренции, получают нулевую экономическую прибыль;

в) фирмы, оперирующие в условиях олигополии получают нулевую экономическую прибыль;

г) фирмы, оперирующие в условиях чистой монополии получают нулевую экономическую прибыль.

Задача:

4. Рассчитайте по таблице издержки: общие ТС, постоянные FC, переменные УС, предельные MC, средние ATC, средние постоянные AFC и средние переменные AVC.

| Выпуск шт. | ТС | TFC | TVC | MC | ATC | AFC | AVC |
|------------|-----|-----|-----|----|-----|-----|-----|
| 0 | 20 | | | | | | |
| 1 | 40 | | | | | | |
| 2 | 60 | | | | | | |
| 3 | 90 | | | | | | |
| 4 | 130 | | | | | | |
| 5 | 200 | | | | | | |
| 6 | 280 | | | | | | |

Список литературы.

Вариант № 16

План работы:

Контрольный теоретический вопрос:

1. Издержки фирмы в долгосрочном периоде. Положительный и отрицательный эффекты масштаба.

Контрольные тестовые задания:

2. Что из перечисленного входит в состав рыночного механизма:

а) спрос;

б) предложение;

в) продавцы и покупатели;

г) цена.

3. Выберите признак, не соответствующий рыночной структуре монополистической конкуренции:

- а) Барьеры входа в отрасль существуют, но легко преодолимы;
- б) на рынке продается дифференцированная продукция;
- в) фирмы обладают значительной монопольной властью;
- г) прибыль максимальна, если выполняется условие $MR=MC$.

Задача:

4. Заполните таблицу, показывающую зависимость издержек производства от количества выпускаемой продукции:

| Выпуск (шт.) | Постоянные издержки | Переменные издержки | Валовые издержки | Средние издержки | Предельные издержки |
|--------------|---------------------|---------------------|------------------|------------------|---------------------|
| 0 | | | | | |
| 1 | 10 | | 18 | | |
| 2 | | 12 | | | |
| 3 | | | 25 | | |
| 4 | | | | 7.5 | |
| 5 | | 26 | | | |

Список литературы.

Вариант № 17

План работы:

Контрольный теоретический вопрос:

1. Понятие и основные признаки совершенной конкуренции. Преимущества и недостатки рыночной структуры совершенной конкуренции.

Контрольные тестовые задания:

2. Установите соответствие между экономическими показателями издержек и формулой, определяющей их величину:

| Формула | Издержки | | | | |
|----------------------------|---------------|-------|--------------------|--------------------|------------|
| | Средние общие | Общие | Средние постоянные | Средние переменные | Предельные |
| 1. $TFC : Q$ | | | | | |
| 2. $\Delta TC : \Delta Q$ | | | | | |
| 3. $TFC + TVC$ | | | | | |
| 4. $TC : Q$ | | | | | |
| 5. $TVC : Q$ | | | | | |
| 6. $AFC + AVC$ | | | | | |
| 7. $\Delta TVC : \Delta Q$ | | | | | |

3. К рыночной структуре монополистической конкуренции ближе всего рынок товаров:

- а) телевизоров;
- б) йогуртов;
- в) парикмахерских услуг;
- г) электроэнергии;
- д) стратегического вооружения.

Задача:

4. Спрос на автомобили ВАЗ 2114 выражается функцией: $P = 5250 - 1,5 Q$, а предложение $P = 5050 + 2,5 Q$, где P – цена автомобиля в Евро, а Q – количество автомобилей (в тыс. шт.).

- а). Какой будет равновесная цена и сколько автомобилей будет куплено по этой цене?
- б) Сколько автомобилей будет продано по цене 5160 Евро?

Список литературы.

Вариант № 18

План работы:

Контрольный теоретический вопрос:

1. Равновесие совершенно конкурентной фирмы в краткосрочном и долгосрочном периодах.

Контрольные тестовые задания:

2. Какие из следующих утверждений являются верными:

- а) каждая точка на кривой безразличия означает комбинацию двух товаров
 - б) каждая точка на бюджетной линии означает комбинацию двух товаров
 - в) все точки на бюджетной линии означают одинаковый уровень полезности
 - г) наклон кривой безразличия характеризует норму, в соответствии с которой одно благо может быть замещено другим благом без изменения уровня полезности для потребителя.
3. При выработке решений об оптимальном объеме производства фирмы прежде всего оценивают динамику следующих видов издержек:
- а) средних переменных;
 - б) бухгалтерских;
 - в) средних постоянных;
 - г) предельных.

Задача:

4. Рынок яблок характеризуется следующими данными:

| | | | | | |
|------------------------|----|----|----|----|----|
| Цена (руб.) | 40 | 45 | 50 | 55 | 60 |
| Спрос (тыс. кг.) | 60 | 50 | 40 | 30 | 20 |
| Предложение (тыс. кг.) | 0 | 20 | 40 | 60 | 80 |

- а) Постройте графики спроса и предложения.
- б) Определите равновесную цену.
- в) Какая ситуация будет на рынке при цене 45 руб.?
- г) Какая ситуация будет на рынке при цене 60 руб.?
- д) Если при увеличении доходов, спрос увеличился на 10 тыс. кг., каковы будут новые условия равновесия?

Список литературы.**Вариант № 19****План работы:****Контрольный теоретический вопрос:**

1. Причины существования несовершенной конкуренции и общие черты ее рыночных структур. Виды несовершенной конкуренции и их признаки.

Контрольные тестовые задания:

2. Термин «предельный» в микроэкономике означает:

- а) небольшое изменение экономической величины;
- б) несущественное изменение экономической величины;
- в) пограничное изменение экономической величины;
- г) дополнительное изменение экономической величины.

3. Коэффициент ценовой эластичности спроса равен $1/3$. Это означает:

- а) если цена товара вырастет на один процент, то величина спроса на него сократится на $1/3$ процента;
- б) если цена товара сократится на один процент, то величина спроса на него увеличится на 3 процента;
- в) если цена товара повысится на один процент, то величина спроса на него повысится на $1/3$ процента;
- г) если цена товара снизится на один процент, то величина спроса на него уменьшится на 3 процента.

Задача:

4. Спрос на автомобили ВАЗ 2114 выражается функцией: $P = 5250 - 1,5 Q$, а предложение $P = 5050 + 2,5 Q$, где P – цена автомобиля в Евро, а Q – количество автомобилей (в тыс. шт).

- а). Какой будет равновесная цена и сколько автомобилей будет куплено по этой цене?
 б) Сколько автомобилей будет продано по цене 5160 Евро?

Список литературы.

Вариант № 20

План работы:

Контрольный теоретический вопрос:

1. Понятие «Чистая монополия». Максимизация прибыли в условиях чистой монополии.

Контрольные тестовые задания:

2. Кривая предложения труда для фирмы:

- а) не пересекается с кривой спроса на труд
 б) имеет положительный наклон;
 в) выражает абсолютно неэластичное предложение;
 г) выражает абсолютно эластичное предложение;
 д) имеет отрицательный наклон.

3. Какой из перечней общей полезности иллюстрирует закон убывающей предельной полезности?

- а) 200,150, 100,50.
 б) 200,300,400, 500.
 в) 200, 200, 200, 200
 г) 200,250, 270, 280

Задача:

4. Рынок товара X характеризуется следующими данными:

| | | | | | |
|------------------------|-----|----|----|----|----|
| Цена (руб.) | 5 | 10 | 15 | 20 | 25 |
| Спрос (тыс. шт.) | 100 | 80 | 60 | 40 | 20 |
| Предложение (тыс. шт.) | 40 | 50 | 60 | 70 | 80 |

- а) Постройте графики спроса и предложения.
 б) Определите равновесную цену.
 в) Какая ситуация будет на рынке при цене 10 руб.?
 г) Какая ситуация будет на рынке при цене 25 руб.?

д) Если при увеличении доходов, спрос увеличился на 20 тыс. шт., каковы будут новые условия равновесия?

Список литературы.

Вариант № 21

План работы:

Контрольный теоретический вопрос:

1. Понятие «Олигополия». Варианты ценообразования в условиях олигополии.

Контрольные тестовые задания:

2. Выявите соответствие между сдвигом кривой спроса или предложения и факторами, вызывающими сдвиги этих кривых.

| Сдвиг: | Изменения: |
|---|--|
| 1. Кривой спроса 2. Кривой предложения | а) цен товаров-заменителей; б) технологии производства; в) моды на товар; г) доходов потребителей; д) налога на прибыль; е) цен на сырье. |

3. В условиях совершенной конкуренции отдельный продавец, изменяя объем производства и продаж товара:

- а) не может изменить его рыночную цену;
- б) может изменить его рыночную цену;
- в) может заставить своих конкурентов изменить цену товара;
- г) может изменить рыночную цену на часть товара, пользующуюся наибольшим спросом.

Задача:

4. Фирма планирует выпустить учебник по экономике. Средние издержки на производство книги составляют $AC = 4\$ + 10000\$/Q$. Где Q – количество выпущенных учебников. Планируемая цена книги = \$ 6. Каков должен быть тираж учебника, соответствующей точке безубыточности (ни экономической прибыли, ни убытка)?

Список литературы.

Вариант № 22

План работы:

Контрольный теоретический вопрос:

1. Монополистическая конкуренция и ее признаки. Равновесие фирмы в условиях монополистической конкуренции в краткосрочном и долгосрочном периодах.

Контрольные тестовые задания:

2. Деньги выполняют функцию средства обращения. Это обозначает что:

- а) эта функция возникает при разрыве во времени получения товара и платежа за него;
- б) в деньгах ведется учет затрат на производство товара;
- в) деньги являются посредником при обмене товаров;
- г) эта функция связана с накоплением денег.

3. Выберите верные утверждения.

Экономические издержки:

- а) включают в себя явные и неявные издержки, в том числе нормальную прибыль;
- б) включают в себя явные издержки, но не включают неявные;
- в) включают в себя неявные издержки, но не включают явные;
- г) не включают в себя ни явные, ни неявные издержки;
- д) превышают явные и неявные издержки на величину нормальной прибыли.

Задача:

4. В таблице приведены данные о количестве занятых L и ставке заработной платы W для отдельной фирмы, а также объем предложения труда для 100 таких же фирм.

| Для отдельной фирмы | | Для 100 фирм | |
|-------------------------|----------------|----------------------------|-------------------------------|
| Кол-во единиц труда Q | Ставки з/п W | Объем спроса на труд L_d | Объем предложения труда L_s |
| 1 | 15 | | 850 |
| 2 | 14 | | 800 |
| 3 | 13 | | 750 |
| 4 | 12 | | 700 |
| 5 | 11 | | 650 |
| 6 | 10 | | 600 |
| 7 | 9 | | 550 |
| 8 | 8 | | 500 |

- 1. Определите объем общего рыночного спроса L_d
- 2. Определите равновесную ставку з/п, общее число нанятых рабочих.
- 3. Как изменилось общее число нанятых рабочих, если установлен минимальный размер оплаты труда на уровне 12 \$

Список литературы.

Вариант № 23

План работы:

Контрольный теоретический вопрос:

1. Необходимость существования рынка факторов производства. Отличие рынка факторов производства от рынка товаров и услуг.

Контрольные тестовые задания:

2. Избыточное предложение товара на рынке является следствием того, что:

- а) цена на товар равна равновесной;
- б) цена на товар ниже равновесной;
- в) цена на товар выше равновесной;
- г) сократился объем производства данного товара;
- д) увеличился объем спроса на данный товар.

3. Альтернативные издержки дневной формы обучения включают:

- а) оплату обучения;
- б) стоимость учебников;
- в) зарплату, которую можно было бы получить, работая вместо учебы;
- г) стоимость проезда до института.

Задача:

4. Заполните таблицу, показывающую зависимость издержек производства от количества выпускаемой продукции:

| Выпуск (шт.) | Постоянные издержки | Переменные издержки | Валовые издержки | Средние издержки | Предельные издержки |
|--------------|---------------------|---------------------|------------------|------------------|---------------------|
| 0 | | | | | |
| 1 | 5 | | 9 | | |
| 2 | | 6 | | | |
| 3 | | | 12 | | |
| 4 | | | | 4 | |
| 5 | | 13 | | | |

Список литературы.**Вариант № 24****План работы:****Контрольный теоретический вопрос:**

1. Рынок земли. Земельная рента.

Контрольные тестовые задания:

2. Если рыночная цена выше равновесной, то:

- а) появляется избыток товара;
- б) возникает дефицит товара;
- в) растет цена ресурсов;
- г) увеличивается предложение товара.

3. Если фирма в условиях несовершенной конкуренции выпускает такой объем продукции, при котором предельный доход больше предельных издержек, то для максимизации прибыли ей следует:

- а) увеличить объем выпуска продукции;
- б) снизить объем выпуска продукции;
- в) оставить объем выпуска неизменным.

Задача:

4. На совершенно конкурентном рынке функционируют 1500 фирм. У каждой фирмы предельные издержки производства 5 единиц продукта в месяц составляют 2 долл, 6 единиц – 3 доллара, 7 единиц- 5 долл. Если рыночная цена продукта равна 2 долл., то сколько единиц товара составит рыночный объем выпуска продукта?

Список литературы.

Вариант № 25

План работы:

Контрольный теоретический вопрос:

- 1. Рынок капитала. Номинальная и реальная ставки процента.

Контрольные тестовые задания:

2. К рыночной структуре монополистической конкуренции ближе всего рынок:

- а) телевизоров;
- б) йогуртов;
- в) парикмахерских услуг;
- г) электроэнергии;
- д) стратегического вооружения.

3. Какое из следующих утверждений является правильным?

- а) бухгалтерские издержки + экономические издержки = явные издержки;
- б) экономическая прибыль – бухгалтерская прибыль = явные издержки;
- в) бухгалтерская прибыль – неявные издержки = экономическая прибыль;
- г) экономическая прибыль – неявные издержки = бухгалтерская прибыль;
- д) явные издержки + неявные издержки = бухгалтерские издержки.

Задача:

4. На совершенно конкурентном рынке функционирует 1000 фирм. Ниже представлена зависимость общих издержек ТС от объема выпуска продукции Q.

| | | | | | | |
|--------------------|----|----|----|----|----|----|
| Выпуск продукции Q | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
| Общие изд-ки ТС | 10 | 12 | 15 | 20 | 29 | 40 |

Чему будет равен рыночный объем выпуска продукции, если рыночная цена единицы продукции равна 3 долл.?

Список литературы.

Вариант № 26

План работы:

Контрольный теоретический вопрос:

1. Спрос и предложение на рынке труда. Безработица как проявление неравновесия рынка труда.

Контрольные тестовые задания:

2. Рыночные структуры совершенной и монополистической конкуренции имеют общую черту:

- а) выпускают дифференцированные товары;
- б) на рынке оперируют множество продавцов и покупателей;
- в) выпускаются однородные товары;
- г) рыночное поведение фирмы зависит от реакции ее конкурентов.

3. Какое из следующих определений наиболее точно соответствует понятию «нормальная прибыль»:

- а) прибыль, получаемая при равенстве предельного дохода и предельных издержек;
- б) прибыль, получаемая типичной фирмой в отрасли;
- в) прибыль, обеспечивающая предпринимателю комфортный уровень жизни;
- г) минимальная прибыль, необходимая для того, чтобы фирма осталась в пределах данной сферы деятельности;
- д) прибыль, которую фирма, получила бы при нормальном ведении дел.

Задача:

4. Студент ежедневно получает от родителей 20 долл. на карманные расходы (еду и развлечения). Начертите бюджетную линию студента для каждой из следующих ситуаций, обозначая продукты питания по вертикальной оси, а развлечения — по горизонтальной:

| | | | | | |
|--------------------------------|---|---|---|-----|---|
| Цена продуктов питания \$ (Px) | 1 | 1 | 2 | 0,5 | 2 |
| Цена развлечений \$ (Py) | 1 | 2 | 1 | 0,5 | 2 |

Как изменится положение бюджетной линии, если $P_x = P_y = 1$ (долл.), но доход студента увеличится до 25 долл. в день?

Список литературы.

Образец оформления титульного листа для к.р.

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ
БЕЛОРУССКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИНСТИТУТ ДИСТАНЦИОННОГО ОБУЧЕНИЯ

Кафедра «Информационные технологии в управлении»

КОНТРОЛЬНАЯ РАБОТА

по учебной дисциплине "Экономическая теория"

Студент(тка)

(подпись)

1 курса № группы

(дата)

Ф.И.О.

специальность

номер зачетной книжки

Принял

(подпись)

(дата)

6. Тестовые задания

1. Экономика – это:

- а) хозяйство страны;
- б) совокупность наук;
- в) совокупность отношений;
- г) все ответы верны.

2. В экономике человек является:

- а) производителем благ и услуг;
- б) потребителем;
- в) управленцем;
- г) все ответы верны;
- д) верного ответа нет.

3. Ограниченность ресурсов – это проблема, которая:

- а) существует только в бедных странах;
- б) не касается семей с доходом выше среднего;
- в) связана с определенными типами цивилизаций;
- г) существует при всех экономических системах, независимо от степени богатства.

4. На эластичность предложения оказывают влияние:

- а) уровень доходов потребителей
- б) наличие на рынке товаров заменителей
- в) фактор времени
- г) доля расходов в бюджете на данный товар

5. Экономическая прибыль:

- а) не может иметь место на конкурентном рынке в долгосрочном периоде;
- б) эквивалентна нормальной бухгалтерской прибыли;
- в) имеет место всякий раз, когда общие издержки превышают общий доход фирмы;
- г) существует всегда, когда предельный доход превышает предельные издержки.

6. Определите соответствие между типами экономической системы и их характерными чертами:

| Типы экономической системы | Характерные черты |
|--------------------------------------|--|
| 3. Традиционное общество | а) государство распределяет экономические ресурсы и устанавливает цены на товары; б) преобладает натуральное хозяйство; в) многообразие форм собственности и конкуренция обособленных товаропроизводителей; г) отсутствует или слабо развито машинное производство; д) централизованное руководство экономикой посредством государственного планирования; е) децентрализованная экономическая система, основанная на приоритете частного интереса |
| 4. Командно-административная система | |
| 3 Рыночная экономика | |

7. Ценовая дискриминация — это:

- а) продажа по разным ценам одной и той же продукции различным покупателям;
- б) различия в оплате труда по национальности и полу;
- в) эксплуатация трудящихся путем установления высоких цен на потребительские товары;
- г) повышение цены на товар более высокого качества;
- д) все предыдущие ответы неверны.

8. Монополист, максимизирующий прибыль, будет увеличивать выпуск продукции, если:

- а) средние издержки падают;
- б) затраты на рекламу растут;
- в) предельный доход выше предельных издержек;
- г) предельный доход равен переменным издержкам.

9. Если номинальная процентная ставка составляет 10%, а темп инфляции определен в 4% в год, то реальная ставка процента составит:

- а) 14%;
- б) 6%;
- в) 2,5%;
- г) – 6%;
- д) 4%.

10. Проблемы «что, как и для кого производить» могут иметь отношение:

- а) только к тоталитарным системам и обществам, где господствует централизованное планирование;
- б) только к рыночной экономике
- в) только к слаборазвитой экономике
- г) к любому обществу, безотносительно его экономической и социально-политической организации.

11. В краткосрочном периоде совершенно конкурентная фирма, минимизирующая убытки, прекратит производство, если окажется, что:

- а) средние переменные издержки меньше, чем цена;
- б) общий доход меньше общих переменных издержек;
- в) цена меньше минимальных средних издержек;
- г) нормальная прибыль меньше среднеотраслевой;
- д) общий доход меньше общих издержек.

12. Разнообразие форм собственности в условиях рыночной модели хозяйствования необходимо, прежде всего, для:

- е) вовлечения в рыночные отношения как можно большей части населения;
- ж) создания конкурентной среды;
- з) развития процессов разделения труда;
- и) производства разнообразных видов продукции.
- к) обращение частной собственности в смешанную.

13. Общей характеристикой рыночных структур олигополии и монополистической конкуренции является:

- а) барьеры входа новых фирм на рынок трудно преодолимы;
- б) действует очень большое количество продавцов и покупателей товара;
- в) эластичность спроса на продукцию фирмы выше, чем в условиях чистой монополии;
- г) фирмы обладают значительной монопольной властью.

14. Способность рыночной экономики к саморегулированию объясняется:

- а) значительной степенью правительственного вмешательства;
- б) равномерным распределением доходов;
- в) развитием политической демократии;
- г) конкурентным механизмом, действующим на основе цен, прибылей и убытков;
- д) стремлением работников наиболее выгодно продать свой труд.

15. Естественная монополия - это:

- а) отрасль, в которой продукт может быть произведен одной фирмой при более низких средних издержках, чем, если бы его производством занималась не одна, а несколько фирм;
- б) отрасль, в которой государство регулирует цены и объем производимой продукции;
- в) фирма, которая вытеснила всех своих конкурентов с рынка благодаря лучшему качеству производимой продукции;
- г) фирма, которая связана с производством товаров народного потребления.

16. Какой из перечисленных факторов будет смещать кривую спроса на товар вправо:

- е) повышение цены
- ж) снижение доходов
- з) рост доходов
- и) снижение цены
- к) удешевление товаров-заменителей.

17. Чтобы получить максимум прибыли, монополист должен выбрать такой объем выпуска, при котором:

- а) предельные издержки равны цене продукта;
- б) предельные издержки равны общим издержкам;
- в) предельный доход равен предельным издержкам;
- г) предельный доход равен общим издержкам;
- д) средние издержки равны цене продукта.

18. Проблемы «что, как и для кого производить» могут иметь отношение:

- а) только к тоталитарным системам и обществам, где господствует централизованное планирование;
- б) только к рыночной экономике
- в) только к слаборазвитой экономике
- г) к любому обществу, безотносительно его экономической и социально-политической организации.

19. В краткосрочном периоде совершенно конкурентная фирма, минимизирующая убытки, прекратит производство, если окажется, что:

- а) средние переменные издержки меньше, чем цена;
- б) общий доход меньше общих переменных издержек;
- в) цена меньше минимальных средних издержек;
- г) нормальная прибыль меньше среднеотраслевой;
- д) общий доход меньше общих издержек.

20. Если два товара взаимозаменяемы, то рост цены на первый вызовет:

- д) падение спроса на второй товар
- е) рост спроса на второй товар
- ж) увеличение предложения второго товара
- з) рост цен на ресурсы, используемые для производства второго товара

21. Постоянные издержки фирмы – это:

- а) затраты на ресурсы по ценам, действовавшим в момент их приобретения;
- б) минимальные издержки производства любого объема продукции при наиболее благоприятных условиях производства;
- в) неявные издержки;
- г) издержки, которые несет фирма даже в том случае, если продукция не производится.

22. Наличие на рынке избыточного предложения товара может являться следствием того, что:

- а) цена на товар равна равновесной цене;
- б) цена на товар ниже равновесной цены;
- в) сократился объем предложения данного товара;
- г) цена на товар выше равновесной цены;
- д) увеличился объем спроса на данный товар.

23. Укажите верные утверждения:

- а) если номинальная процентная ставка равна 10%, а темп прироста цен равен 5%, то реальная ставка равна 5%;
- б) рост реальной процентной ставки приведет к росту спроса на заемные средства;
- в) процент – это сумма денег, которые кредитор выплачивает заемщику.

24. Какой из факторов будет смещать кривую предложения влево:

- г) увеличение спроса на товар;
- д) удешевление технологии производства товара;
- е) рост стоимости оборудования для изготовления товара;
- д) снижение заработной платы рабочих.

25. Олигополистическая структура рынка наиболее характерна для:

- а) производства одежды и обуви;
- б) производства сельскохозяйственной продукции;
- в) автомобилестроения;
- г) бытовых услуг населению.

26. Кривая производственных возможностей показывает:

- а) точные количества двух товаров, которые хозяйство намерено производить;
- б) лучшую из возможных комбинаций двух товаров;

- в) альтернативную комбинацию товаров при наличии данного количества ресурсов;
- г) время, когда вступает в действие закон убывающей производительности факторов производства.

27. Причиной падения цены на товар может стать:

- а) рост налогов на частное предпринимательство;
- б) рост потребительских доходов;
- в) падение цены на производственные ресурсы;
- г) падение цены на взаимодополняющий товар.

28. Наличие на рынке дефицита товара может являться следствием того, что:

- а) цена на товар равна равновесной цене;
- б) цена на товар ниже равновесной цены;
- в) цена на товар выше равновесной цены;
- г) сократился объем предложения данного товара;
- д) уменьшился объем спроса на данный товар.

29. К рыночной структуре монополистической конкуренции ближе всего рынок:

- а) телевизоров;
- б) йогуртов;
- в) парикмахерских услуг;
- г) электроэнергии;
- д) стратегического вооружения.

30. Земельная рента будет расти при прочих равных условиях, если:

- а) снижается покупная цена земли;
- б) растет спрос на землю;
- в) сокращается спрос на землю;
- г) предложение земли растет.

31. В долгосрочном временном интервале:

- а) фирмы, оперирующие в условиях совершенной конкуренции, получают нулевую экономическую прибыль;
- б) фирмы, оперирующие в условиях монополистической конкуренции, получают нулевую экономическую прибыль;
- в) фирмы, оперирующие в условиях олигополии получают нулевую экономическую прибыль;
- г) фирмы, оперирующие в условиях чистой монополии получают нулевую экономическую прибыль.

32. Что из перечисленного входит в состав рыночного механизма:

- г) спрос;
- д) предложение;
- е) продавцы и покупатели;
- г) цена.

33. Выберите признак, не соответствующий рыночной структуре монополистической конкуренции:

- а) Барьеры входа в отрасль существуют, но легко преодолимы;
- б) на рынке продается дифференцированная продукция;
- в) фирмы обладают значительной монопольной властью;
- г) прибыль максимальна, если выполняется условие $MR=MC$.

34. Установите соответствие между экономическими показателями издержек и формулой, определяющей их величину:

| <i>Формула</i> | Издержки | | | | |
|---|---------------|-------|--------------------|--------------------|------------|
| | Средние общие | Общие | Средние постоянные | Средние переменные | Предельные |
| 8. $TFC : Q$ | | | | | |
| 9. $\Delta TC : \Delta Q$ | | | | | |
| 10. $TFC + TVC$ | | | | | |
| 11. $TC : Q$ | | | | | |
| 12. $TVC : Q$ | | | | | |
| 13. $AFC + AVC$ | | | | | |
| 14. $\Delta TVC : \Delta Q$ | | | | | |

35. К рыночной структуре монополистической конкуренции ближе всего рынок товаров:

- а) телевизоров;
- б) йогуртов;
- в) парикмахерских услуг;
- г) электроэнергии;
- д) стратегического вооружения.

36. Какие из следующих утверждений являются верными:

- а) каждая точка на кривой безразличия означает комбинацию двух товаров
- б) каждая точка на бюджетной линии означает комбинацию двух товаров
- в) все точки на бюджетной линии означают одинаковый уровень полезности

г) наклон кривой безразличия характеризует норму, в соответствии с которой одно благо может быть замещено другим благом без изменения уровня полезности для потребителя.

37. При выработке решений об оптимальном объеме производства фирмы прежде всего оценивают динамику следующих видов издержек:

- а) средних переменных;
- б) бухгалтерских;
- в) средних постоянных;
- г) предельных.

38. Термин «предельный» в микроэкономике означает:

- а) небольшое изменение экономической величины;
- б) несущественное изменение экономической величины;
- в) пограничное изменение экономической величины;
- г) дополнительное изменение экономической величины.

39. Коэффициент ценовой эластичности спроса равен $1/3$. Это означает:

- а) если цена товара вырастет на один процент, то величина спроса на него сократится на $1/3$ процента;
- б) если цена товара сократится на один процент, то величина спроса на него увеличится на 3 процента;
- в) если цена товара повысится на один процент, то величина спроса на него повысится на $1/3$ процента;
- г) если цена товара снизится на один процент, то величина спроса на него уменьшится на 3 процента.

40. Кривая предложения труда для фирмы:

- а) не пересекается с кривой спроса на труд
- б) имеет положительный наклон;
- в) выражает абсолютно неэластичное предложение;
- г) выражает абсолютно эластичное предложение;
- д) имеет отрицательный наклон.

41. Какой из перечней общей полезности иллюстрирует закон убывающей предельной полезности?

- а) 200,150, 100,50.
- б) 200,300,400, 500.
- в) 200, 200, 200, 200
- г) 200,250, 270, 280

42. Выявите соответствие между сдвигом кривой спроса или предложения и факторами, вызывающими сдвиги этих кривых.

| Сдвиг: | Изменения: |
|---|--|
| 1. Кривой спроса 2. Кривой предложения | а) цен товаров-заменителей; б) технологии производства; в) моды на товар; г) доходов потребителей; д) налога на прибыль; е) цен на сырье. |

43. В условиях совершенной конкуренции отдельный продавец, изменяя объем производства и продаж товара:

- а) не может изменить его рыночную цену;
- б) может изменить его рыночную цену;
- в) может заставить своих конкурентов изменить цену товара;
- г) может изменить рыночную цену на часть товара, пользующуюся наибольшим спросом.

44. Деньги выполняют функцию средства обращения. Это обозначает что:

- д) эта функция возникает при разрыве во времени получения товара и платежа за него;
- е) в деньгах ведется учет затрат на производство товара;
- ж) деньги являются посредником при обмене товаров;
- з) эта функция связана с накоплением денег.

45. Выберите верные утверждения.

Экономические издержки:

- а) включают в себя явные и неявные издержки, в том числе нормальную прибыль;
- б) включают в себя явные издержки, но не включают неявные;
- в) включают в себя неявные издержки, но не включают явные;
- г) не включают в себя ни явные, ни неявные издержки;
- д) превышают явные и неявные издержки на величину нормальной прибыли.

46. Избыточное предложение товара на рынке является следствием того, что:

- а) цена на товар равна равновесной;
- б) цена на товар ниже равновесной;
- в) цена на товар выше равновесной;
- г) сократился объем производства данного товара;
- д) увеличился объем спроса на данный товар.

47. Альтернативные издержки дневной формы обучения включают:

- а) оплату обучения;

- б) стоимость учебников;
- в) зарплату, которую можно было бы получить, работая вместо учебы;
- г) стоимость проезда до института.

48. Если рыночная цена выше равновесной, то:

- д) появляется избыток товара;
- е) возникает дефицит товара;
- ж) растет цена ресурсов;
- з) увеличивается предложение товара.

49. Если фирма в условиях несовершенной конкуренции выпускает такой объем продукции, при котором предельный доход больше предельных издержек, то для максимизации прибыли ей следует:

- а) увеличить объем выпуска продукции;
- б) снизить объем выпуска продукции;
- в) оставить объем выпуска неизменным.

50. К рыночной структуре монополистической конкуренции ближе всего рынок:

- а) телевизоров;
- б) йогуртов;
- в) парикмахерских услуг;
- г) электроэнергии;
- д) стратегического вооружения.

51. Какое из следующих утверждений является правильным?

- а) бухгалтерские издержки + экономические издержки = явные издержки;
- б) экономическая прибыль – бухгалтерская прибыль = явные издержки;
- в) бухгалтерская прибыль – неявные издержки = экономическая прибыль;
- г) экономическая прибыль – неявные издержки = бухгалтерская прибыль;
- д) явные издержки + неявные издержки = бухгалтерские издержки.

52. Рыночные структуры совершенной и монополистической конкуренции имеют общую черту:

- а) выпускают дифференцированные товары;
- б) на рынке оперируют множество продавцов и покупателей;
- в) выпускаются однородные товары;
- г) рыночное поведение фирмы зависит от реакции ее конкурентов.

53. Какое из следующих определений наиболее точно соответствует понятию «нормальная прибыль»:

- а) прибыль, получаемая при равенстве предельного дохода и предельных издержек;

- б) прибыль, получаемая типичной фирмой в отрасли;
- в) прибыль, обеспечивающая предпринимателю комфортный уровень жизни;
- г) минимальная прибыль, необходимая для того, чтобы фирма осталась в пределах данной сферы деятельности;
- д) прибыль, которую фирма, получила бы при нормальном ведении дел.

54. Характерной чертой современного мирового хозяйства является развитие:

- а) ТНК;
- б) двухсторонних и многосторонних соглашений;
- в) все ответы верны;
- г) верного ответа нет.

55. Размеры экспорта отдельной страны определяются величиной:

- а) избыточного предложения;
- б) избыточного спроса;
- в) спроса на мировом рынке.

56. Торговое сальдо равно:

- а) чистому экспорту;
- б) разнице между экспортом и импортом;
- в) сумме экспорта и импорта;
- г) верны а) и б).

57. Торговый оборот равен:

- а) сумме экспорта и импорта;
- б) разнице между экспортом и импортом;
- в) чистому экспорту.

58. К важнейшим формам мировых отношений не принадлежат:

- а) межстрановая кооперация производства
- б) валютно-кредитные отношения;
- в) денежно-кредитная политика.

7. Опорные схемы и таблицы

Экономическая теория, ее предмет есть система фундаментальных научных знаний о факторах, законах, закономерностях и механизмах функционирования экономики на различных структурных уровнях экономической системы.

Экономическая теория выполняет несколько функций. *Познавательная функция* позволяет раскрывать сущность экономических явлений и способствует формированию экономического мышления. Благодаря *методологической функции* экономическая теория исследует общее (объект в целом), опираясь на общие законы как исходные методологические посылки анализа. *Практическая функция* обеспечивает экономическую политику.

Взаимная связь этих функций проявляется во взаимодействии экономической политики, хозяйственной практики и науки, которую отражает схема 1.

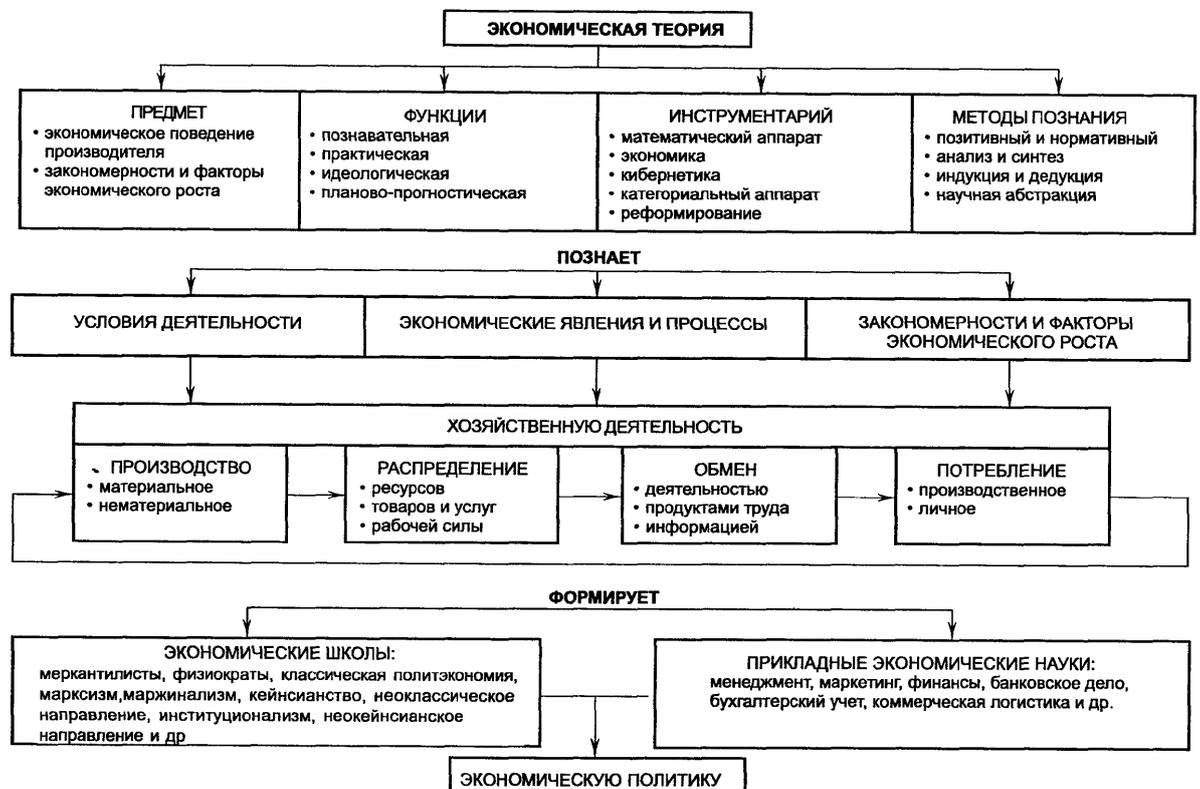


Схема 1. Взаимодействие экономической политики, хозяйственной практики и науки.

В основе экономической теории лежит исследование общественного производства, которое служит исходным пунктом возникновения новых потребностей и интересов. Потребности способствуют качественным и количественным изменениям в производстве, воздействуя на него не непосредственно, а через рынок и экономическую политику. Последняя, в свою очередь, подвержена воздействию не только производства, но и экономической науки. Осуществление задач экономической политики может привести к изменению общественного производства, его совершенствованию, что

находит отражение в последующем развитии экономической теории. Выделение функций экономической теории позволяет определить ее место среди других экономических наук (схема 2).



Схема 2. Место экономической теории в системе экономических наук.

Выведение принципов из фактов и составляет содержание экономической теории, которая необходима для разработки успешной экономической политики (см. схему 3).

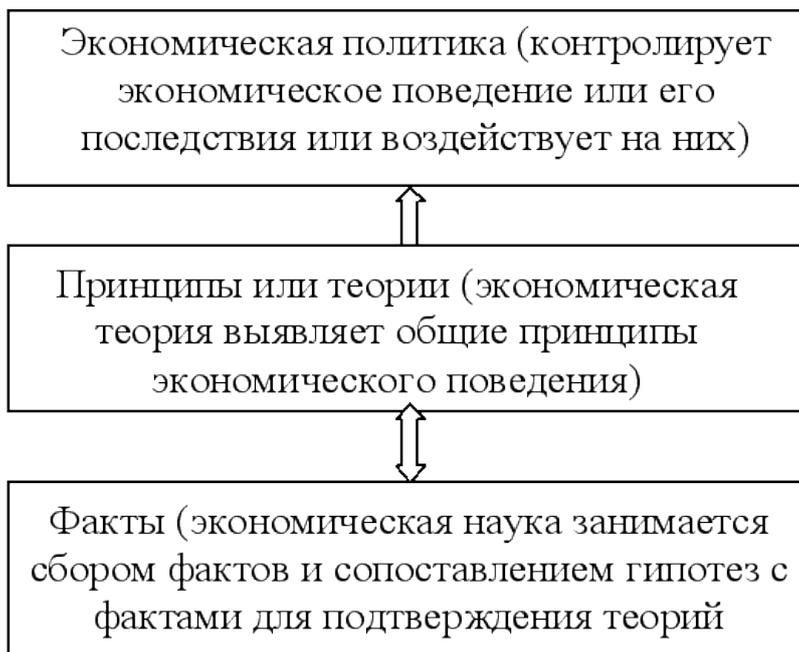


Схема 3. Связь между факторами, принципами и политикой в экономике.

Собственность – правоотношения, возникающие по поводу присвоения, владения, пользования и распоряжения имуществом.



Схема 4. Содержание понятия «Собственность».

Потребности можно определить как выражение насущных нужд организма, важных для его самосохранения и воспроизводства.

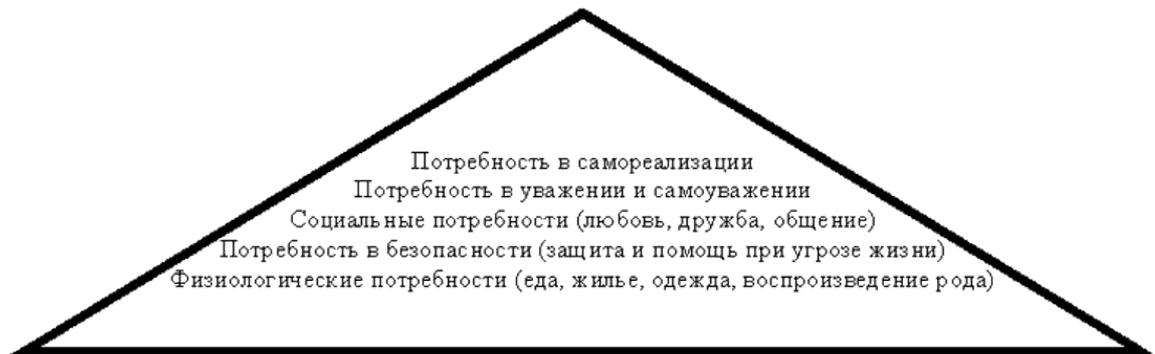


Схема 6. Классификация человеческих потребностей по А. Маслоу.

Факторы производства – это экономическая категория, обозначающая ресурсы уже реально вовлеченные в процесс производства.

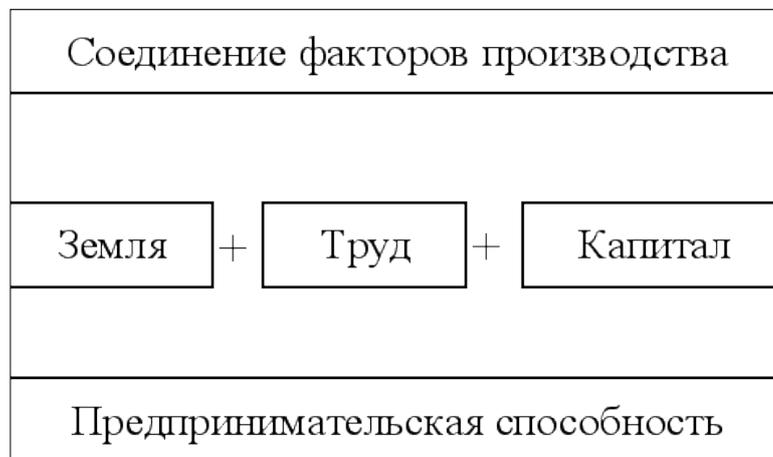


Схема 7. Взаимодействие факторов производства.

Кривая производственных возможностей – графическое изображение различных комбинаций производства благ при максимальном использовании имеющихся ресурсов и существующем уровне технологии.

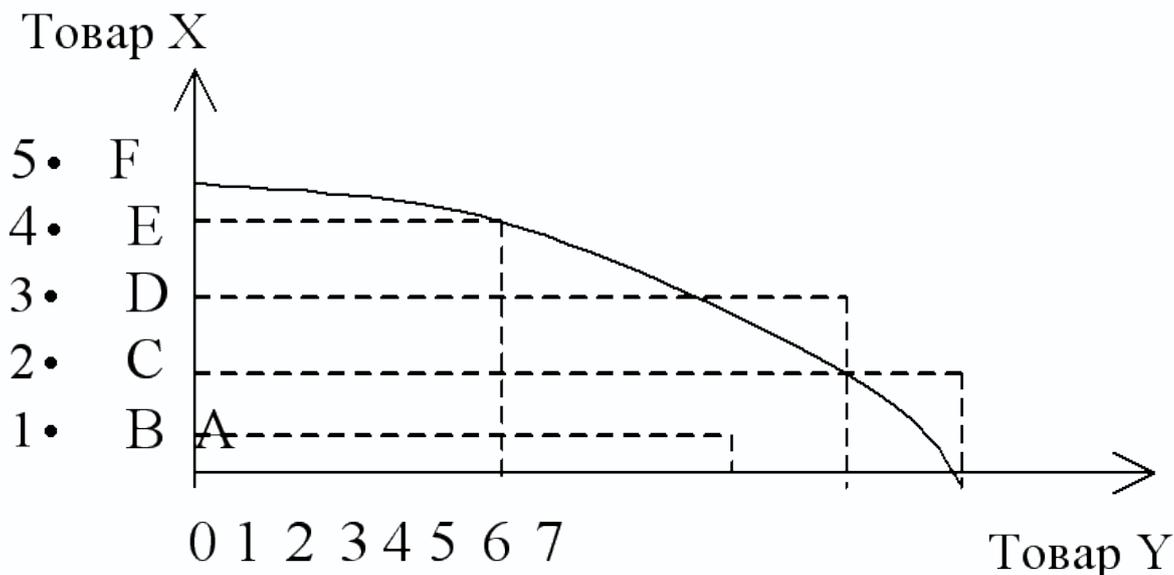


Схема 8. Кривая производственных возможностей.

На графике изображена кривая производственных возможностей, каждая точка которой показывает количество товара X, производимого при полном использовании всех имеющихся ресурсов, взамен товара Y. Точки A, E, F представляют производственные возможности общества в производстве товаров X и Y. Если производится два товара X, то семь товаров Y. Точка B показывает, что производство организовано неэффективно и есть неиспользованные ресурсы, например, рабочая сила. Точки C и D показывают уровень производства, недостижимый при данной технологии. Такая «сверхэффективность» в условиях ограниченных ресурсов возможна лишь при усовершенствовании технологии.

Рынок – это любое взаимодействие, в которое люди вступают для торговли с друг другом, это сфера обмена внутри страны и между странами, связывающая между собой производителей и потребителей продукции.

Утвердившиеся в обществе рыночные отношения оказывают огромное воздействие на все стороны хозяйственной жизни, выполняя ряд существенных функций, отраженных на схеме 9.



Схема 9. Функции рынка

Издержки производства – затраты на приобретение факторов производства. Структура издержек производства отражена на схеме 10.



Схема 10. Издержки производства

Рыночный механизм имеет немало достоинств, его возможности велики, но не безграничны. Существуют области, где механизм свободной конкуренции не срабатывает, рынок терпит фиаско и требуется вмешательство государства. Таким образом провалы рынка обуславливают содержание экономических функций государства (см. схему 11).

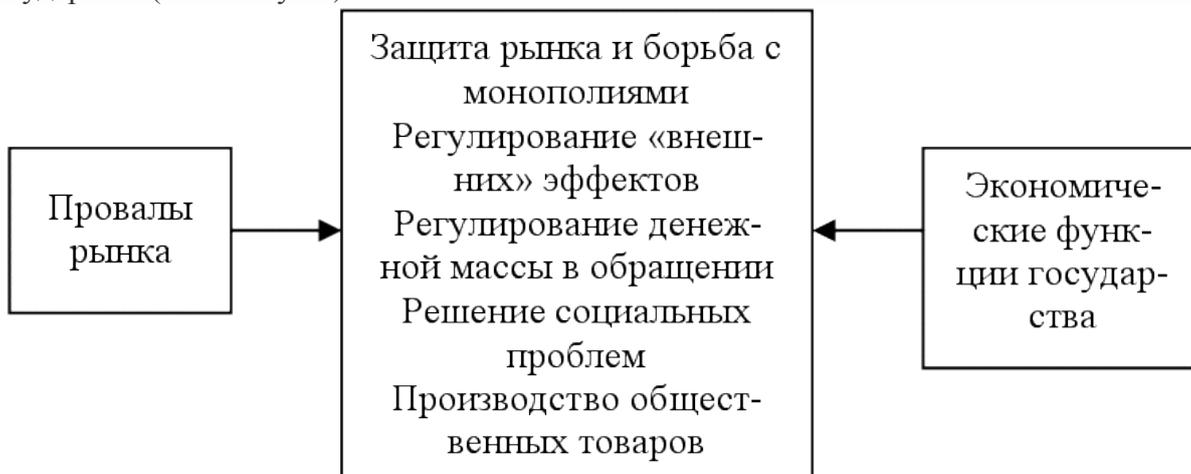


Схема 11. Экономические функции государства

Национальное богатство непосредственно связано с национальным объемом производства, а потому является индикатором малейших изменений в экономическом положении нации. Его анализ позволяет определить какие цели необходимо поставить обществу и какие методы или рычаги использовать в своей экономической политике (схема 12).

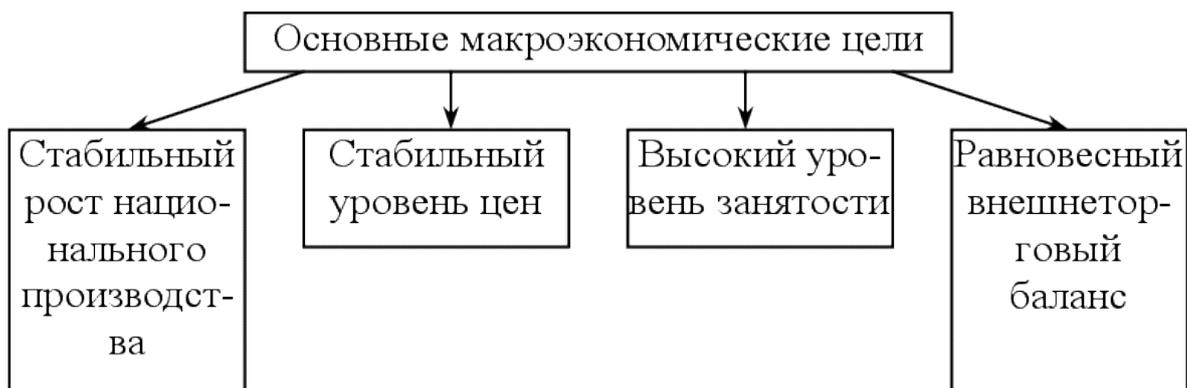


Схема 12. Основные макроэкономические цели

Экономический рост – это увеличение объемов национального производства, которое происходит на основе расширения объемов используемых ресурсов и/или совершенствования техники и технологий.

Не смотря на огромную значимость экономического роста, этот процесс имеет свои плюсы и минусы (схема 13).

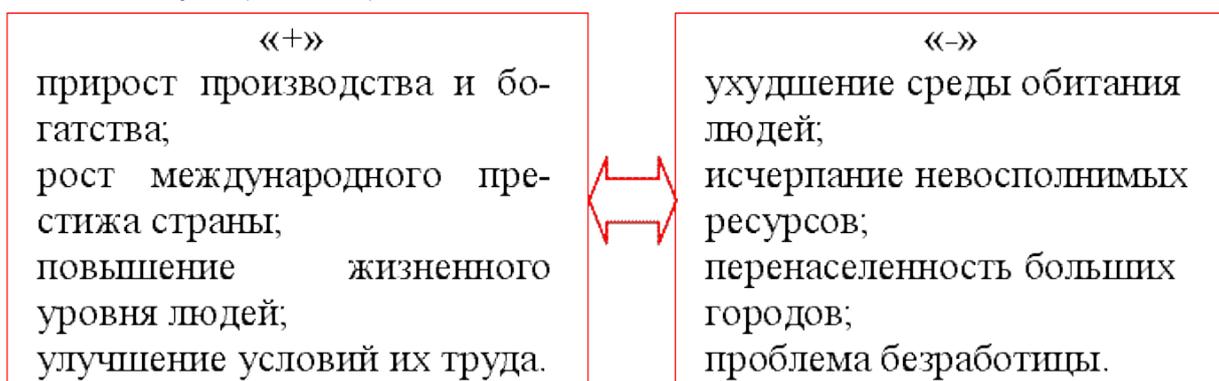


Схема 13. Последствия экономического роста

Финансы представляют собой экономический инструмент распределения и перераспределения валового внутреннего продукта, орудие контроля за образованием и использованием фондов денежных средств. Совокупность финансовых отношений в рамках национальной экономики образует **финансовую систему** государства. Ее структура показана на схеме 14.



Схема 14. Финансовая система государства

Мировое хозяйство – это глобальная экономика, связывающая национальные хозяйства в единую систему международным разделением труда. В результате интернационализации всех экономических процессов сформировалась структура современного мирового хозяйства, включающая совокупность форм международных экономических отношений, показанных на схеме 15.

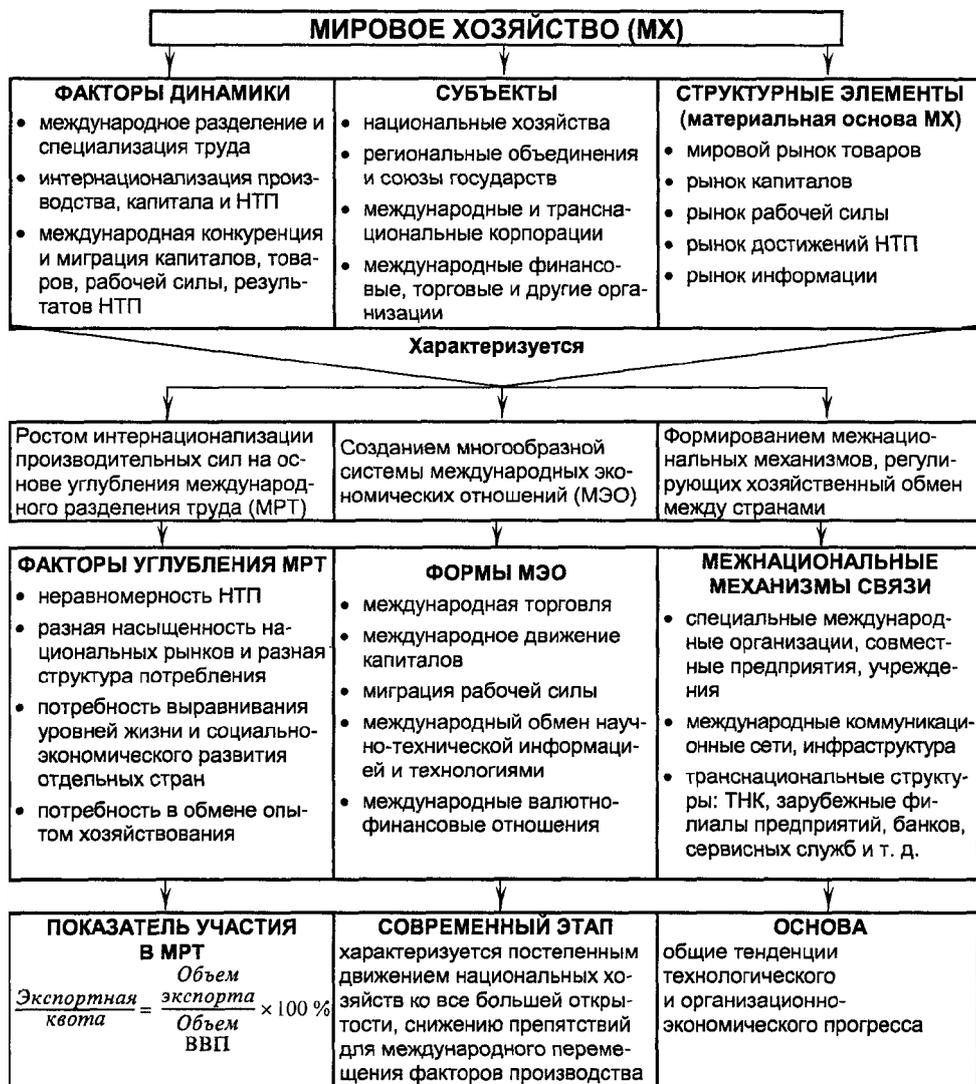


Схема 15. Структура мирового хозяйства.

8. Глоссарий

В словаре представлены все основные термины и категории, используемые в современной экономической теории.

Авизо – поручение на зачисление или списание денежных средств по счетам в банке. Различаются авизо кредитовые (деньги зачисляются) и дебитовые (деньги списываются).

Авуар (налоговый) – налоговый кредит, открытый любому налогоплательщику (компания или физическому лицу), получающему дивиденды, распределяемые компаниями, которые платят налог на фирмы.

Аккредитив – поручение банку о выплате определенной суммы физическому или юридическому лицу при выполнении указанных в аккредитивном письме условий.

Активы предприятия – собственность предприятия, отражаемая в активе баланса. В основном существуют три вида активов: 1) текущие активы, состоящие из денежного капитала и средств, которые могут быть быстро трансформированы в наличные деньги; 2) основной капитал с длительным сроком службы, используемый предприятием при производстве товаров и услуг; 3) прочие активы, которые включают нематериальные активы, не имеющие натурально-вещественной формы, но ценные для предприятия, капиталовложения в другие компании, долгосрочные ценные бумаги, расходы будущих периодов и различные другие активы.

Акциз – вид косвенного налога, взимаемого в цене товаров. Акцизы были широко распространены уже в XIX веке. Развитие акцизного обложения привело к появлению универсального акциза в виде налога с оборота, налога с продаж, налога на добавленную стоимость. Различают индивидуальные акцизы (по отдельным видам и группам товаров) и универсальные (например, налог на добавленную стоимость).

Акционерное общество – компания, являющаяся юридическим лицом, капитал которой состоит из взносов пайщиков-акционеров и учредителей. Форма организации производства на основе привлечения денежных средств путем продажи акций. Существуют закрытые и открытые акционерные общества.

Акционерный капитал – основной капитал акционерного общества, размер которого определяется его уставом. Образуется за счет заемных средств и эмиссии (выпуска) акций.

Акция – ценная бумага, выпускаемая акционерным обществом, дающая право ее владельцу, члену акционерного общества, участвовать в его управлении и получать дивиденды из прибыли.

Акция именная – акция с указанием ее владельца. Распространяется в порядке открытой подписки. Может быть простой и привилегированной.

Акция обыкновенная – акция с нефиксированным дивидендом, размер которого определяется общим собранием акционеров после уплаты фиксированного процента держателям привилегированных акций.

Акция на предъявителя – акция, содержащая имя ее держателя. Может быть простой и привилегированной.

Акция привилегированная – акция, дивиденд которой фиксируется в виде твердого процента, выплачиваемого в первоочередном порядке независимо от величины прибыли компании. Эта акция не дает права голоса, ее владелец не участвует в управлении компанией.

Амнистия (налоговая) – комплекс мероприятий по погашению задолженности по налоговым и другим обязательным платежам налогоплательщиками, а также освобождение

от уплаты штрафов и пеней с сумм добровольно уплачиваемых ими платежей в бюджет и внебюджетные государственные фонды.

Амортизационные средства – финансовые средства, выделяемые специальным назначением для сохранения и возобновления основных фондов предприятия.

Амортизационный фонд – денежные средства, предназначенные для простого и расширенного воспроизводства основных фондов.

Амортизация – постепенное перенесение стоимости основных фондов на производимые с их помощью продукты или услуги; целевое накопление средств и их последующее применение для возмещения изношенных основных фондов.

Аренда – имущественный наем, основанный на договоре о предоставлении имущества во временное пользование за определенную плату.

Аудиторский контроль – независимый вневедомственный финансовый контроль, проводимый аудиторской фирмой, имеющей лицензию на осуществление аудиторской деятельности. Основная задача – установление достоверности, полноты и реальности бухгалтерской и финансовой отчетности и соблюдение финансового законодательства.

Баланс – основной комплексный документ бухгалтерского учета, содержащий информацию о составе и стоимостной оценке средств предприятия (активов) и источниках их покрытия (пассив).

Балансовая прибыль – общая сумма прибыли предприятия по всем видам деятельности, отражаемая в его балансе.

Банковский кредит – кредит, выдаваемый в виде денежных ссуд хозяйственным субъектам и другим заемщикам.

Банкротство – понятие, означающее разорение, отказ предприятия платить по своим долговым обязательствам из-за отсутствия средств. Как правило, приводит к закрытию или принудительной ликвидации предприятия, распродаже имущества для погашения всех долгов.

Безналичный денежный оборот – часть денежного оборота, в которой движение денег осуществляется в виде перечислений по счетам в кредитных учреждениях и зачетов взаимных требований.

Бизнес-план – программа деятельности предприятия, план конкретных мер по достижению конкретных целей его деятельности, включающий оценку ожидаемых расходов и доходов. Разрабатывается на основе маркетинговых исследований.

Биржевой курс – продажная цена ценной бумаги на фондовой бирже.

Бюджет – форма образования и расходования фонда денежных средств, предназначенных для финансового обеспечения задач и функций государства и местного самоуправления.

Бюджетная классификация – группировка доходов и расходов бюджетов всех уровней с присвоением объектам классификации группировочных кодов.

Бюджетная ссуда – бюджетные средства, предназначенные другому бюджету на возвратной, безвозмездной или возмездной основах на срок не более шести месяцев в пределах финансового года.

Бюджетное планирование – централизованное распределение и перераспределение стоимости валового общественного продукта и национального дохода между звеньями бюджетной системы на основе общенациональной социально-экономической программы развития страны в процессе составления и исполнения бюджетов и внебюджетных фондов разного уровня.

Бюджетное право – совокупность юридических норм, определяющих основы бюджетного устройства страны и порядок составления, рассмотрения, утверждения и исполнения бюджетов, входящих в бюджетную систему страны.

Бюджетное регулирование – перераспределение средств с целью обеспечения территориальным бюджетам минимально необходимого уровня доходов, направляемых на экономическое и социальное развитие территорий.

Бюджетные ассигнования – средства бюджетов разных уровней, направляемые на развитие экономики, финансирование социально-культурных мероприятий, обороны страны, содержание органов государственной власти и управления.

Бюджетный процесс – регламентируемая нормами права деятельность органов государственной власти, органов местного самоуправления и участников бюджетного процесса по составлению и рассмотрению проектов бюджетов, проектов бюджетов государственных внебюджетных фондов, утверждению и исполнению бюджетов и бюджетов государственных внебюджетных фондов, а также по контролю за их исполнением.

Валовая выручка – полная сумма денежных поступлений от реализации товарной продукции, работ, услуг и материальных ценностей.

Валовой доход – характеризует конечный результат деятельности предприятия и представляет собой разницу между валовой выручкой и всеми затратами на производство и реализацию продукции.

Валовая прибыль – часть валового дохода предприятия, которая остается у него после вычета всех обязательных расходов.

Валовой внутренний продукт (ВВП) – обобщающий макроэкономический показатель, отражающий суммарную рыночную стоимость конечных продуктов и услуг, произведенных на территории страны независимо от национальной принадлежности функционирующих в ее народном хозяйстве юридических и физических лиц за определенный период времени. ВВП – модификация другого макроэкономического показателя – *валового национального продукта* (ВНП), от которого отличается на величину сальдо расчетов с зарубежными странами.

Валовой доход – разница между выручкой предприятия от реализации продукции и материальными затратами на производство. Включает заработную плату и прибыль или заработную плату и чистый доход. Другими словами, валовой доход отличается от чистого дохода на величину заработной платы.

Вексель – вид ценной бумаги, письменное долговое обязательство установленной формы, наделяющее его владельца (векселедержателя) безоговорочным правом требовать с векселедателя безусловной уплаты указанной суммы денег к определенному сроку. Различают простой и *переводный* (тратта) векселя. Простой вексель выписывает должник, а переводный, применяемый при кредитовании внешней торговли, – кредитор.

Венчурная фирма – коммерческая научно-техническая фирма, занимающаяся разработкой и внедрением новых технологий и продукции с неопределенным заранее доходом (рискованный вклад капитала).

Венчурное финансирование – обеспечение финансовыми ресурсами инновационной деятельности; финансирование научно-технических исследований.

Внебюджетные специальные фонды – денежные фонды, имеющие строго целевое назначение. Их цель состоит в расширении социальных услуг населению, стимулировании развития отсталых отраслей инфраструктуры, обеспечении дополнительными ресурсами приоритетных отраслей экономики. Важнейшие социальные фонды: Пенсионный фонд,

Фонд социального страхования, Фонд обязательного медицинского страхования, Государственный фонд занятости населения.

Внешний долг – обязательства, возникающие в иностранной валюте.

Внутренний долг – обязательства, возникающие в валюте Российской Федерации.

Гарантийное обязательство, или поручение – форма обеспечения банковской ссуды.

Государственное регулирование – законодательно оформленная система внешнего воздействия на предприятие.

Государственное финансирование – метод безвозвратного предоставления финансовых ресурсов субъектам хозяйствования за счет средств бюджетных и внебюджетных фондов. Посредством государственного финансирования происходит целенаправленное перераспределение финансовых ресурсов между субъектами хозяйствования.

Государственные доходы – денежные отношения по мобилизации финансовых ресурсов в распоряжение государственных структур. Применяются три основных метода мобилизации государственных доходов: *налоги, государственные займы, эмиссия* (бумажно-денежная и кредитная).

Государственные займы – экономические отношения между государством, с одной стороны, и юридическими и физическими лицами – с другой, при которых заемщиком выступает государство.

Государственные минимальные социальные стандарты – установленные законодательством Республики Беларусь минимальные необходимые уровни гарантий социальной защиты, обеспечивающие удовлетворение важнейших потребностей человека.

Государственные расходы – денежные отношения, связанные с использованием централизованных и децентрализованных государственных средств на различные потребности государства. Финансируются государственные расходы в трех формах: самофинансирования, бюджетного финансирования, кредитного обеспечения.

Государственные финансы – сфера денежных отношений по поводу распределения и перераспределения стоимости общественного продукта и части национального богатства, связанная с формированием финансовых ресурсов в распоряжение государства и его предприятий и использованием государственных средств на затраты по расширению производства, удовлетворению растущих социально-культурных потребностей членов общества, нужд обороны страны и государственного управления.

Государственный бюджет – основной финансовый план государства, имеющий силу закона; утверждается законодательными органами власти. Выражает экономические денежные отношения, опосредующие процесс образования и использования централизованного фонда денежных средств государства. Бюджет государства – основное орудие перераспределения национального дохода.

Государственный кредит – денежные отношения, возникающие у государства с юридическими и физическими лицами в связи с мобилизацией временно свободных денежных средств в распоряжение органов государственной власти и их использованием на финансирование государственных расходов. Основными формами государственного кредита являются *займы и казначейские ссуды*.

Государственный долг – обязательства, возникающие из государственных займов, принятых на себя Республикой Беларусь.

Дебитор – лицо, получившее продукцию или услугу, но еще не оплатившее их.

Дебиторская задолженность – счета к получению суммы, причитающейся предприятию от покупателей за товары и услуги, проданные в кредит. В балансе предприятия записываются как текущие активы.

Девальвация – официальное понижение курса национальной валюты по отношению к иностранным валютам.

Денежная единица – установленный в законодательном порядке денежный знак, служащий для соизмерения и выражения цен всех товаров и услуг, являющийся элементом денежной системы.

Денежная масса – совокупность покупательных, платежных и накопленных средств, обслуживающая экономические связи и принадлежащая физическим и юридическим лицам, а также государству. Изменение денежной массы измеряется денежными агрегатами.

Демпинг – практика, используемая в международной торговле, когда товар на экспортном рынке продается по цене ниже внутренней цены данного рынка в целях подавления конкурентов.

Инфраструктура – комплекс отраслей хозяйства, обслуживающих промышленное (или какое-либо другое) производство, а также население. Включает транспорт, связь, торговлю, материально-техническое обеспечение, науку, образование, здравоохранение.

Ипотека – сдача недвижимости, земли в залог для получения кредитной ссуды под закладную.

Капитал – стоимость, пускаемая в оборот для получения прибыли.

Капитал оборотный – часть капитала, направляемая на формирование оборотных средств и возвращаемая в течение одного производственного цикла.

Капитал основной – часть капитала, направленная на формирование основных производственных фондов и участвующая в производстве длительное время.

Капитальное строительство – процесс создания и совершенствования основных фондов путем строительства новых, реконструкции, расширения, технического перевооружения и модернизации действующих.

Капитальные вложения – затраты материальных, трудовых и денежных ресурсов, направленные на восстановление и прирост основных фондов.

Клиринг – система безналичных расчетов за товары, ценные бумаги и услуги. Основан на зачете взаимных требований и обязательств.

Коммерческий банк – кредитная организация, имеющая лицензию на осуществление банковских операций в целях извлечения прибыли.

Коммерческий кредит – товарная форма кредита, возникающая при отсрочке платежа, долговое обязательство, оформленное векселем.

Коммерческий расчет – метод ведения хозяйства, заключающийся в соизмерении в денежной форме затрат и результатов деятельности; его целью является получение максимума прибыли при минимуме затрат. Коммерческий расчет предполагает обязательное получение прибыли и достаточного для продолжения хозяйствования уровня рентабельности.

Конверсия – переориентация предприятия на производство продукции принципиально другого типа.

Конвертируемость валют – способность одной валюты обмениваться на другую валюту.

Конкурентоспособность – способность осуществлять свою деятельность в условиях рыночных отношений и получать при этом прибыль, достаточную для научно-технического совершенствования производства, стимулирования работников и поддержания продукции на высоком качественном уровне.

Консолидированный бюджет – свод бюджетов всех уровней бюджетной системы Республики Беларусь.

Контрольный пакет акций – доля общей стоимости (количества) акций, позволяющая их владельцам контролировать деятельность всего акционерного общества.

Концерн – объединение самостоятельных предприятий различных отраслей, связанных совместными разработками, посредством системы участия, патентно-лицензионных соглашений, финансирования, тесного производственного сотрудничества.

Концессия – разрешение одним государством другим государствам, их фирмам и частным лицам проводить производственно-эксплуатационную деятельность в соответствии с концессионным договором. В договоре о концессии может предусматриваться сдача в эксплуатацию государством за плату не только предприятий, но, главным образом, земли с правом добычи полезных ископаемых.

Косвенные налоги – налоги, взимаемые в виде надбавки к цене товара.

Краткосрочные активы – денежная наличность и активы, которые в ближайшее время могут быть переведены в денежную форму или будут использованы в ближайшем будущем, обычно в течение года.

Краткосрочные обязательства – обязательства, срок погашения которых наступает в течение короткого промежутка срока, обычно в пределах одного года.

Краткосрочные финансовые вложения – финансовые вложения, рассчитанные на короткий период, высоколиквидные ценные бумаги, в том числе краткосрочные казначейские обязательства государства, облигации, акции, временная финансовая помощь другим предприятиям, депозитные сертификаты, полученные краткосрочные векселя.

Кредит – движение ссудного капитала, осуществляемое на началах обеспеченности, срочности, возвратности и платности. Выполняет функции перераспределения средств между хозяйственными субъектами; содействует экономии издержек обращения; ускоряет концентрацию и централизацию капитала и стимулирует научно-технический прогресс.

Кредитная карточка – именной денежный документ, выпущенный кредитным учреждением, который удостоверяет наличие в этом учреждении счета клиента и дает право на приобретение товаров и услуг в розничной торговой сети без оплаты наличными деньгами.

Кредитные деньги – деньги, порожденные развитием кредитных связей и выражающие отношения между кредиторами и заемщиками. К ним относятся векселя, банкноты, чеки, банковские кредитные карточки.

Кредитование – одна из форм финансового обеспечения воспроизводственных затрат, при которой расходы субъекта хозяйствования покрываются за счет банковских ссуд, предоставляемых на началах платности, срочности и возвратности.

Кредиторская задолженность – задолженность, возникающая при расчетах с поставщиками; временное использование в денежном обороте предприятия средств кредитора.

Кризис платежеспособности – взаимные неплатежи предприятий, вызванные дефицитом наличной или безналичной денежной массы.

Купон – отрезной талон ценной бумаги (акции, облигации), дающий его владельцу право получить в установленное время определенный доход в виде процентов и дивидендов.

Курс акций, облигаций и других ценных бумаг – цена акции, других ценных бумаг на фондовой бирже. Курс прямо пропорционален размерам дивиденда, процента и находится в обратной зависимости от величины ссудного процента.

Ликвидность активов – величина, обратная времени, необходимому для превращения их в деньги. Чем меньше времени понадобится для превращения активов в деньги, тем они ликвиднее.

Ликвидность баланса предприятия – степень покрытия обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в деньги соответствует сроку погашения обязательств.

Ликвидность предприятия – способность субъекта хозяйствования в любой момент совершать необходимые расходы.

Лимит капитальных вложений – предельный размер капитальных вложений на запланированный ввод в действие мощностей или на создание нормативных заделов капитального строительства.

Лимит кредитования – предельная сумма выдачи кредита или остатков задолженности в плановом периоде.

Лицензия – специальное разрешение юридическому лицу уполномоченных на то государственных органов осуществлять конкретные, оговоренные законом хозяйственные операции, включая внешнеторговые (экспортные и импортные).

Медицинское страхование – форма социальной защиты интересов населения в охране здоровья; связано с компенсацией расходов граждан по медицинскому обслуживанию и иных расходов по поддержанию здоровья.

Медицинское страхование – форма социальной защиты интересов населения в охране здоровья. Гарантирует гражданам получение медицинской помощи при возникновении страхового случая. Проводится в двух формах – обязательной и добровольной.

Местные налоги и сборы – налоги и сборы, устанавливаемые представительными органами местного самоуправления самостоятельно в соответствии с федеральными законами.

Местные финансы – совокупность денежных средств, формируемых и используемых для решения вопросов местного значения.

Местный бюджет – бюджет муниципального образования, формирование, утверждение и исполнение которого осуществляют органы местного управления.

Накладные расходы – расходы на хозяйственное обслуживание производства и управление предприятием, являющиеся дополнительными к основным затратам и наряду с ними включаемые в издержки производства.

Налично-денежное обращение – движение наличных денег в сфере обращения и выполнения ими двух функций: средств обращения и средств платежа. Налог – обязательный взнос плательщика в бюджет и внебюджетные фонды в определенных законом размерах и в установленные сроки. Выражает денежные отношения, складывавшиеся у государства с юридическими и физическими лицами в связи с перераспределением национального дохода и мобилизацией финансовых ресурсов в бюджетные и внебюджетные фонды государства.

Налоговая система – совокупность разных видов налогов, в построении и методах исчисления которых реализуются определенные принципы. Состоит из прямых и косвенных налогов; *прямые* устанавливаются непосредственно на доход или имущество налогоплательщика, вторые включаются в виде надбавки в цену товара (тарифа на услугу) и оплачиваются потребителем. В составе *косвенных* налогов выделяют: акцизы, фискальные монополии, таможенные пошлины.

Налоговые каникулы – определенный период времени, в течение которого плательщику предоставляется льгота в виде освобождения от уплаты налога.

Налоговые льготы – полное или частичное освобождение налогоплательщиков от уплаты налога в соответствии с действующим законодательством.

Налоговый контроль – специализированный контроль со стороны государственных органов за соблюдением налогового законодательства, правильностью исчислений,

полнотой и своевременностью уплаты налогов и других обязательных платежей юридическими и физическими лицами.

Налоговый кредит – одна из налоговых льгот, состоящая в отсрочке взимания налога.

Номинал – номинальная или основная стоимость (в отличие от рыночной стоимости), указанная на акции, облигации, векселе, купоне, банкноте или другом инструменте.

Номинальная стоимость акции – доля в акционерном капитале компании, обозначена на лицевой стороне акции.

Норма амортизации – процент от стоимости основного капитала, который ежегодно включается в себестоимость произведенной продукции (услуг).

Обеспеченность кредита – виды и формы гарантированных обязательств заемщика перед кредитором (банком) по возмещению суммы заемных средств (кредита) в случаях их возможного невозврата заемщиком.

Облигации – ценные бумаги, приносящие доход в форме процента. Выпускаются государственными органами для покрытия бюджетного дефицита и акционерными обществами в целях мобилизации капитала. В отличие от акций на облигациях указан срок их погашения.

Облигации государственных займов – кратко- и долгосрочные ценные бумаги, выпускаемые Министерством финансов РФ для привлечения средств инвесторов и выполнения государством своих функций.

Облигации сберегательного займа – государственные ценные бумаги, выпускаемые для привлечения средств инвесторов, но предназначенные в основном для размещения среди населения.

Оборотные средства – денежные средства, авансированные в оборотные производственные фонды и фонды обращения. Оборотные производственные фонды представлены такими активами, как сырье, материалы, топливо, тара, незавершенное производство, расходы будущих периодов и др.; фонды обращения – товарами (на складе и в отгрузке) и денежными средствами (в кассе предприятия, на его расчетном счете и других счетах, в расчетах).

Оборотный капитал – доля капитала предприятия, вложенная в текущие активы, фактически все оборотные средства. Чистый оборотный капитал представляет собой разницу между текущими активами и текущими (краткосрочными) обязательствами.

Обслуживание долга – выплата процентов и погашение основной суммы долга за определенный отчетный период.

Окупаемость капитальных вложений – показатель эффективности капитальных вложений, определяемых как отношение капитальных вложений к экономическому эффекту, получаемому от их использования в процессе производства.

Оперативное управление – управление имуществом предприятия, финансируемого собственником.

Оплата труда – форма денежного или натурального вознаграждения работников.

Оптовая (отпускная) цена – оптовая цена предприятия или цена изготовителя продукции, по которой товары реализуются другим предприятиям и организациям.

Опцион – право покупки или продажи акций по фиксированной цене в течение установленного срока.

Основные непроизводственные фонды – предметы длительного пользования, обслуживающие в обществе непроизводственное потребление. К ним относятся жилые здания, поликлиники, клубы, санатории, стадионы и т. п., находящиеся на балансе предприятия.

Основные производственные фонды – средства труда (здания, сооружения, машины и оборудование, транспортные средства и др.), с помощью которых изготавливается продукция. Они служат длительный срок, сохраняют в процессе производства свою натуральную форму и переносят свою стоимость на готовый продукт частями, по мере износа. Пополняются за счет капитальных вложений.

Основные средства – денежные средства, инвестированные в основные фонды производственного и непроизводственного назначения.

Остаточная стоимость – разница между первоначальной стоимостью основных средств и суммой износа, сумма, которую предприятие рассчитывает получить от продажи активов (основного капитала) в конце полезного срока их службы.

Отсроченный платеж – часть согласованной цены, которая будет выплачена в заранее установленное время в будущем.

Оффшор – ограниченные территории, в которых действуют особо льготные экономические условия. Так же, как и «налоговые гавани», являются разновидностью свободных экономических зон.

Оценка фондов – стоимостное выражение фондов, используемое в бухгалтерской отчетности.

Очередность платежей – установленная последовательность списания средств со счета предприятия при наличии нескольких срочных и просроченных платежей и недостаточности средств для их полного погашения.

Пенсия – гарантированная ежемесячная выплата денежных сумм для материального обеспечения граждан в связи со старостью, инвалидностью, выслугой лет и смертью кормильца.

Переводный вексель (тратта) – письменное распоряжение одного лица (векселедателя) другому лицу (плательщику) о выплате по требованию или на определенную дату указанной в векселе суммы денег третьему лицу (бенефициару) или предъявителю данного векселя.

Переключение капитала – прекращение финансирования в одной сфере деятельности и открытие финансирования новых сфер деятельности.

Переоценка фондов – изменение стоимостной оценки фондов под влиянием ценовых и иных факторов, определяющих условия воспроизводства.

Перестрахование – особая форма страхования, позволяющая распределить крупные риски между многими страховыми организациями.

Период окупаемости – время, необходимое для того, чтобы сумма, инвестированная в тот или иной проект, полностью вернулась за счет средств, полученных в результате основной деятельности по данному проекту.

Планирование – процесс, обеспечивающий сбалансированное взаимодействие отдельных видов ресурсов в рамках выбранного объекта управления, устанавливающий пропорции и темпы роста.

Платежное поручение – расчетный документ, выписываемый плательщиком, содержащий указание банку о перечислении определенной денежной суммы со счета плательщика на счет получателя; применяется в расчетах по товарным и нетоварным операциям, авансовым платежам.

Платежное требование – расчетный документ, выписываемый поставщиком, содержащий указание банку получить причитающуюся ему денежную сумму от плательщика на основании соответствующих документов, свидетельствующих о совершенных операциях.

Платежное требование-поручение – расчетный документ, выписываемый поставщиком, содержащий требование к покупателю оплатить на основании направленных в обслуживающий банк плательщика расчетных и отгрузочных документов стоимость поставленной по договору продукции, выполненных работ, оказанных услуг.

Платежный баланс – соотношение платежей, произведенных страной за границей, и поступлений, полученных ею из-за границы за определенный период времени (месяц, квартал, полугодие, год). Включает торговый баланс, отражающий соотношение стоимости экспорта и импорта товаров страны за соответствующий период, баланс услуг и некоммерческих платежей. В совокупности они образуют *платежный баланс по текущим операциям*. *Общий платежный баланс страны* образует платежный баланс по текущим операциям и баланс движения капиталов и кредиторов, а также движение золотых и валютных резервов. Общее сальдо платежного баланса РБ за последние годы является отрицательным, что объясняется отрицательным сальдо по балансу движения капиталов и кредитов между странами.

Платежный оборот – совокупность всех денежных платежей в экономике страны.

Подряд – договор, по которому одна сторона (подрядчик) обязуется на свой риск выполнять конкретную работу по заданию другой стороны (заказчика).

Портфель – совокупность ценных бумаг, которыми на конкретную дату владеет предприятие; результат финансовых вложений.

Портфель ценных бумаг – вложения в ценные бумаги разного вида, разного срока действия и разной ликвидности, управляемые как единое целое.

Пособие – регулярная или единовременная денежная выплата, предоставляемая гражданам страны в связи с временной нетрудоспособностью, беременностью и родами, при рождении ребенка, по уходу за ребенком и др.

Пошлина – один из видов косвенных налогов.

Преференция – льгота или предоставление особого налогового режима для группы хозяйствующих субъектов, позволяющее им в течение указанного времени не нести часть налоговых обязательств.

Прибыль – конечный финансовый результат деятельности предприятия; определяется как разность между выручкой и затратами.

Приватизация – процесс изменения отношений собственности при передаче государственного предприятия в другие формы собственности, в том числе в коллективную, акционерную и частную.

Привилегированная акция – акция, дающая владельцу преимущественные права по сравнению с держателем обыкновенной акции на получение дивидендов сразу после выплаты процентов по облигациям и займам. Обычно имеет ограниченный фиксированный размер дивидендов и не имеет права голоса.

Принципы кредитования – срочность, платность, возвратность и материальная обеспеченность кредита.

Производительная мощность – максимально возможный выпуск продукции при наиболее полном и рациональном использовании основных производственных и оборотных фондов, а также финансовых ресурсов.

Простой вексель – безусловное денежное обязательство установленной законом формы, выдаваемое банком (векселедателем) физическому или юридическому лицу (векселедержателю), предоставляющее последнему право требовать с заемщика уплаты к определенному сроку суммы денег, указанной в векселе.

Проспект эмиссии – документ, содержащий необходимую информацию о выпуске ценных бумаг, подлежащих регистрации в установленном порядке.

Профицит бюджета – превышение доходов бюджета над его расходами.

Разгосударствление – перевод государственной собственности в другие ее формы. Если разгосударствление выражается в приобретении гражданами в частную собственность государственных и муниципальных предприятий, а также в создании акционерного общества, то это – приватизация.

Расходы бюджета – экономические отношения, связанные с распределением фонда денежных средств государства и его использованием по отраслевому, ведомственному, целевому и территориальному назначению. Включаются затраты на финансирование народного хозяйства, социально-культурных мероприятий (образование, здравоохранение, социальное обеспечение), оборону страны, содержание органов управления и правоохранительных органов, расходы по государственному внутреннему долгу, затраты на оказание финансовой поддержки территориям и др.

Расчетный счет – счет, открываемый банками юридическим лицам для хранения денежных средств и осуществления расчетов.

Регулирование экономики – целенаправленное изменение темпов развития народного хозяйства и отдельных его структурных подразделений на основе перераспределения финансовых ресурсов.

Резервный фонд – целевой источник, создаваемый за счет регулярных отчислений с прибыли предприятия. Эти средства должны находиться в высоколиквидных активах.

Рекламация – претензия, предъявляемая покупателем продавцу в связи с несоответствием качества и/или количества поставленного товара условиям контракта.

Рентабельность – один из основных стоимостных показателей эффективности производства. Она характеризует уровень отдачи затрат вложенных в процесс производства и реализации продукции, работы и услуг.

Реструктуризация внешнего долга – продление сроков погашения долга и выплаты по нему процентов.

Реструктуризация фискальной задолженности – определение суммарной задолженности в бюджет, определение сроков ее погашения, контроль и соблюдение в этот период обязательных сроков уплаты текущих платежей в бюджеты и внебюджетные фонды.

Роспись бюджета – основной оперативный план распределения доходов-расходов по подразделениям бюджетной классификации, в котором проставляются сроки поступления налогов и других платежей и расходование бюджетных средств в течение года.

Рыночная стоимость – сумма, которую можно получить при продаже активов (собственности) на рынке.

Самострахование – совокупность мер, направленных на предотвращение рисков, создание резервных фондов материальных и финансовых ресурсов и др.

Самофинансирование – один из методов финансового обеспечения воспроизводственных затрат, основанный на использовании субъектами хозяйствования собственных финансовых ресурсов. При недостаточности собственных средств предприятия используют финансовые ресурсы, привлекаемые на основе выпуска ценных бумаг.

Санация предприятия – совокупность мер по оздоровлению финансового состояния предприятия и предотвращению банкротства.

Сберегательный банк – кредитно-финансовое учреждение, предназначенное для аккумуляции сбережений населения и средств предприятий и их эффективного размещения для получения прибыли.

Свободная рыночная экономика – такая экономическая система, в которой распределение ресурсов определяется не государством, а решениями, принимаемыми на уровне отдельных предпринимателей или предприятия.

Свободный рынок – рынок, на котором государственное регулирование не оказывает никакого влияния на соотношение спроса и предложения.

Себестоимость продукции – суммарные расходы на производство и реализацию продукции.

Секвестр – пропорциональное снижение государственных расходов по всем статьям бюджета (кроме защищенных) в течение времени, оставшегося до конца года.

Система цен – совокупность различных видов цен (оптовых, закупочных, розничных и др.), находящихся в тесной взаимосвязи и взаимозависимости.

Смета – финансовый документ, содержащий информацию об образовании и расходовании денежных средств в соответствии с их целевым назначением.

Смета расходов и доходов – финансовый план учреждения (организации), осуществляющего некоммерческую деятельность.

Сметное финансирование – метод покрытия затрат учреждений и организаций в соответствии с утвержденной сметой.

Смешанное (командитное) товарищество – организационно-правовая форма коммерческой организации, основанная на договоре между участниками, являющимися полными товарищами и командитистами.

Собственность – правоотношения, возникающие по поводу владения, пользования и распоряжения имуществом.

Социальное обеспечение – система распределительных отношений, в процессе которых за счет части национального дохода образуются и используются общественные фонды денежных средств для материального обеспечения граждан в старости, по инвалидности, по случаю потери кормильца и в иных случаях, установленных законом.

Социальное страхование – система экономических отношений, посредством которых формируются и расходуются фонды денежных средств, предназначенных для материального обеспечения нетрудоспособных.

Средства по взаимным расчетам – суммы, поступающие в местные бюджеты или передаваемые из местных бюджетов в бюджеты субъектов Российской Федерации в связи с изменениями в доходах и расходах местных бюджетов, возникающими в результате решений, принятых органами государственной власти и не учтенных при утверждении соответствующих бюджетов;

Субвенция – бюджетные средства, предоставляемые бюджету другого уровня бюджетной системы Республики Беларусь или юридическому лицу на безвозмездной и безвозвратной основах на осуществление определенных целевых расходов;

Субсидия – бюджетные средства, предоставляемые бюджету другого уровня бюджетной системы Российской Федерации, физическому или юридическому лицу на условиях долевого финансирования целевых расходов;

Ссудный процент – цена кредитных денежных средств на рынке ссудных капиталов за их потребительские свойства – приносить пользователю кредитом (заемщиком) доход (прибыль).

Стагнация – состояние экономики, характеризующееся застоем хозяйственной деятельности в течение достаточно продолжительного периода времени.

Стагфляция – состояние народного хозяйства страны, характеризующееся одновременным переплетением затяжного ослабления экономической активности (стагнация) с инфляцией.

Страхование – система особых, перераспределительных отношений, возникающих между участниками страхового фонда в связи с его образованием за счет целевых денежных взносов и использованием на возмещение ущерба субъекта хозяйствования и оказание помощи гражданам (или их семьям) при наступлении страховых случаев в их жизни (достижение определенного возраста, утрата трудоспособности, смерти и т. д.). Различают: *имущественное страхование*, объектом которого выступают различные материальные ценности; *личное страхование*, основой которого являются события в жизни физических лиц; *страхование ответственности*, предметом которого служат возможные обязательства страхователя по возмещению ущерба (вреда) третьим лицам; *страхование предпринимательских рисков*, где объектом считается риск неполучения прибыли или образования убытка.

Страховая сумма – величина денежных средств, на которую фактически застрахованы имущество, жизнь и здоровье граждан.

Страховое возмещение – сумма, выплачиваемая страховщиком по имущественному страхованию и страхованию ответственности в покрытие ущерба при наступлении страхового случая.

Страховой тариф – выраженная в рублях и копейках ставка платежей по страхованию с единицы страховой суммы за определенный период.

Таможенные пошлины – налоги, взимаемые при ввозе, вывозе и провозе товаров через территорию данного государства. Используются следующие ставки таможенных пошлин: *адвалорные* — определяемые в процентах к таможенной стоимости товаров; *специфические* – устанавливаемые в твердой сумме за единицу товара; *комбинированные* — сочетающие элементы адвалорных и специфических таможенных пошлин.

Тариф – разновидность цены, плата, взимаемая организацией с предприятий, организаций и населения за услуги (бытовые, коммунальные, транспортные и др.).

Текущие затраты – издержки, возникшие в процессе производства продукции и оказания услуг для получения прибыли и отнесенные к данному отчетному году.

Текущий финансовый менеджмент – сфера деятельности, нацеленная на текущее финансовое обеспечение предпринимательства; форма управления процессом формирования и использования фондов денежных средств, совершения текущих платежей и расчетов.

Товарная биржа – специально организованный рынок, где продаются и покупаются массовые товары. На товарной бирже могут заключаться как сделки спот (поставка наличного товара немедленно или в очень короткие сроки), так и сделки на поставку в определенном месте и к определенному сроку в будущем (форвардные контракты), а также фьючерсные контракты.

Торговая наценка – часть розничной цены товара, обеспечивающая возмещение текущих затрат и получение прибыли розничными торговыми предприятиями.

Трансфертная цена – оптовая цена, обслуживающая оборот товаров и услуг внутри данного предприятия или фирмы; по этой цене осуществляются расчеты за сырье, материалы, полуфабрикаты и услуги.

Трансфертные платежи – передаточные платежи, одна из форм перераспределения государственных бюджетных средств.

Трастовые (доверительные) операции – связаны с отношениями по доверенности: управление наследством, выполнение операций по доверенности и в связи с опекой, агентские услуги.

Устав – официальный документ, подтверждающий законность создания компании, содержащий характер и правила ее деятельности, основы взаимоотношений между членами и т. п.

Учетная ставка – норма процента, взимаемая Центральным банком при предоставлении ссуд коммерческим банкам.

Учредительные документы – документы, служащие основанием для учреждения вновь создаваемого предприятия, компании, акционерного общества и их регистрации в установленном порядке.

Факторинг – разновидность торгово-комиссионных операций, сочетающихся с кредитованием оборотного капитала клиента.

Федерализм (бюджетный) – законодательно принимаемая норма равноправных (партнерских) отношений между федеральным центром и субъектами РФ при формировании доходов бюджетов всех уровней за счет оптимального сочетания их налогового потенциала, выполняемых финансово-хозяйственных, социальных функций и имеющихся общественно необходимых потребностей.

Финансовая информация – система финансовых показателей, предназначенных для принятия решения, и рассчитанная на конкретных пользователей. Финансовая отчетность – совокупность документов, содержащих информацию о финансовых показателях.

Финансовая политика – деятельность государства, предприятия по целенаправленному использованию финансов. Содержание финансовой политики включает: выработку концепций развития финансов, определение основных направлений их использования и разработку мер, направленных на достижение поставленных целей.

Финансовая система – термин, употребляемый для обозначения разных по своей сути понятий: а) совокупность сфер и звеньев финансовых отношений, взаимосвязанных между собой. В этом значении финансовая система страны включает три крупные сферы: финансы предприятий, учреждений, организаций; страхование; государственные финансы. Каждая из них состоит из звеньев; б) совокупность финансовых учреждений страны, к которым относятся финансовые органы и все структурные подразделения Государственной налоговой службы.

Финансовая стратегия – комплекс мероприятий, направленных на достижение перспективных финансовых целей.

Финансово-промышленная группа – группа предприятий, учреждений, кредитных организаций (включая банки) и инвестиционных институтов, объединивших свои капиталы в добровольном порядке или консолидировавших пакеты своих акций.

Финансовое обеспечение производственного процесса – покрытие затрат за счет финансовых ресурсов, аккумулируемых субъектами хозяйствования и государством. Осуществляется в трех формах: *самофинансирования, кредитования и государственного финансирования.*

Финансовое планирование – планирование финансовых ресурсов и фондов денежных средств.

Финансовое состояние предприятия – обеспеченность или необеспеченность предприятия денежными средствами для обеспечения его хозяйственной деятельности.

Финансовые коэффициенты – относительные показатели финансового состояния предприятия, которые выражают отношения одних абсолютных финансовых показателей к другим.

Финансовые результаты – процесс получения финансовых ресурсов, связанный с производством и реализацией товаров, операциями на рынке капиталов.

Финансовые ресурсы – денежные доходы, накопления и поступления, формируемые в руках субъектов хозяйствования и государства и предназначенные на цели расширенного воспроизводства, материальное стимулирование работающих, удовлетворение социальных потребностей, нужд обороны и государственного управления. Являются материальными носителями финансовых отношений. Используются в фондовой и нефондовой формах.

Финансовые фонды – денежные фонды, формируемые за счет финансовых ресурсов. Назначение финансовых фондов состоит в подготовке условий, обеспечивающих удовлетворение постоянно меняющихся общественных потребностей.

Финансовый аппарат – органы, осуществляющие управление финансами.

Финансовый контроль – элемент системы управления финансами, особая сфера стоимостного контроля за финансовой деятельностью всех экономических субъектов (государства, территориальных административных образований, предприятий и организаций), соблюдением финансово-хозяйственного законодательства, целесообразностью производственных расходов, экономической эффективностью финансово-хозяйственных операций.

Финансовый лизинг – характеризуется длительным сроком контракта (от 5 до 10 лет) и амортизацией всей или большей части стоимости оборудования. Фактически финансовый лизинг представляет собой форму долгосрочного кредитования.

Финансовый менеджмент – процесс управления денежным оборотом, формированием и использованием финансовых ресурсов предприятий. Это также система форм, методов и приемов, с помощью которой осуществляется управление денежным оборотом и финансовыми ресурсами.

Финансовый механизм – совокупность форм организации финансовых отношений, методов (способов) формирования и использования финансовых ресурсов, применяемых обществом в целях создания благоприятных условий для экономического и социального развития общества. В соответствии со структурой финансовой системы финансовый механизм подразделяется на *финансовый механизм предприятий* (организаций, учреждений), *страховой механизм*, *бюджетный механизм* и т. д. В каждом из них согласно функциональному назначению можно выделить такие звенья: мобилизацию финансовых ресурсов, финансирование, стимулирование и др.

Финансовый отчет – отчет, дающий информацию о финансовом положении предприятия, о его доходах, издержках и чистой прибыли, использовании финансовых ресурсов на определенный период времени.

Финансовый рынок – рынок, на котором обращаются капиталы и кредиты. Финансовый рынок подразделяется на рынок краткосрочного капитала и рынок долгосрочного ссудного капитала.

Финансы – система экономических отношений, в процессе которых происходят формирование, распределение и использование централизованных и децентрализованных фондов денежных средств в целях выполнения функций и задач государства и обеспечения условий расширения воспроизводства, удовлетворения социальных потребностей общества.

Фонд возмещения – целевой источник финансирования простого воспроизводства.

Фонд накопления – целевой источник финансирования расширенного воспроизводства, использование которого увеличивает активы предприятия.

Фонд оплаты труда – целевой источник финансирования затрат на оплату труда, выплату премий, вознаграждений, относимых на себестоимость.

Фондовооруженность – показатель оснащенности основными производственными фондами (размер основных производственных фондов в расчете на одного работника или рабочего предприятия).

Фондоемкость – показатель, обратный фондоотдаче. Исчисляется как отношение стоимости основных производственных фондов к объему производственной продукции.

Фьючерс – срочный контракт, срочная сделка.

Холдинговая компания – акционерная компания, использующая свой капитал для приобретения контрольных пакетов акций других компаний с целью управления, руководства ими и получения дивидендов.

Ценные бумаги – денежные документы, свидетельствующие о предоставлении займа (*облигации*) или приобретении владельцем ценной бумаги права на часть имущества (*акция*). По экономическому содержанию ценные бумаги представляют долгосрочные обязательства эмитента выплачивать владельцу ценной бумаги доход в виде дивиденда или фиксированных процентов. Бывают двух типов: *долевые* (акции) и *долговые* (облигации).

Чек – вид ценной бумаги, денежный документ строго установленной формы, содержащий приказ владельца счета (чекодателя) о выплате определенному лицу или предъявителю чека (чекодержателю) указанной в нем суммы.

Экономический инструмент – экономическая категория, сознательно, целенаправленно используемая в интересах субъектов хозяйствования и государства. Может оказывать на общественное производство количественное и качественное воздействие.

Экономический стимул – экономический рычаг, с помощью которого удастся влиять на материальные интересы субъектов хозяйствования. Влияние на материальные интересы происходит через формы организации финансовых отношений.

Юридическое лицо – предприятие, выступающее в качестве субъекта гражданства, в том числе хозяйственных прав и обязанностей, имеющее самостоятельный баланс, гербовую печать и расчетный счет в банке, действующее на основании устава или положения и отвечающее в случае банкротства принадлежащим ему имуществом.