

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА  
И ПРОДОВОЛЬСТВИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

ГЛАВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ,  
НАУКИ И КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ

Учреждение образования  
«БЕЛОРУССКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ  
ОРДЕНОВ ОКТЯБРЬСКОЙ РЕВОЛЮЦИИ  
И ТРУДОВОГО КРАСНОГО ЗНАМЕНИ  
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ»

С. А. Константинов, Н. С. Константинов, В. Н. Блохин

# ЭКОНОМИКА

## ИНТЕГРИРОВАННЫЙ МОДУЛЬ

*Рекомендовано учебно-методическим объединением  
по образованию в области сельского хозяйства в качестве  
учебно-методического пособия для студентов учреждений,  
обеспечивающих получение высшего образования I ступени  
по специальностям 1-74 02 01 Агрономия, 1-74 02 02 Селекция  
и семеноводство, 1-74 02 03 Защита растений и карантин,  
1-74 02 04 Плодоовощеводство, 1-74 02 05 Агрохимия и почвоведение,  
1-74 03 01 Зоотехния, 1-74 03 03 Промышленное рыбководство,  
1-74 05 01 Мелиорация и водное хозяйство, 1-74 04 01 Сельское  
строительство и обустройство территорий, 1-56 01 01 Землеустройство,  
1-56 01 02 Земельный кадастр, 1-74 06 04 Техническое обеспечение  
мелиоративных и водохозяйственных работ*

*2-е издание, переработанное и дополненное*

Горки  
БГСХА  
2022

УДК 330+316(075.8)

ББК 65+60.5я73

К64

*Рекомендовано методической комиссией  
по социально-гуманитарным и лингвистическим дисциплинам  
22.04.2021 (протокол № 8) и Научно-методическим советом БГСХА  
28.04.2021 (протокол № 8)*

Авторы:

доктор экономических наук, профессор *С. А. Константинов*;  
кандидат экономических наук, доцент *Н. С. Константинов*;  
кандидат социологических наук, доцент *В. Н. Блохин*

Рецензенты:

доктор экономических наук, профессор *А. Г. Ефименко*;  
доктор социологических наук *Н. Е. Лихачев*

**Константинов, С. А.**

К64 Экономика. Интегрированный модуль : учебно-методическое пособие / С. А. Константинов, Н. С. Константинов, В. Н. Блохин. – 2-е изд., перераб. и доп. – Горки : БГСХА, 2022. – 275 с.  
ISBN 978-985-882-241-5.

Модуль включает в себя две дисциплины: экономическую теорию и социологию. Он предполагает формирование у студентов общего представления о принципах и закономерностях функционирования общества и экономики. Содержит краткое изложение вопросов тем, ключевые понятия, вопросы для самопроверки, краткие выводы и список рекомендованных литературных источников.

Для студентов учреждений, обеспечивающих получение высшего образования I ступени по специальностям 1-74 02 01 Агрономия, 1-74 02 02 Селекция и семеноводство, 1-74 02 03 Защита растений и карантин, 1-74 02 04 Плодоовощеводство, 1-74 02 05 Агрехимия и почвоведение, 1-74 03 01 Зоотехния, 1-74 03 03 Промышленное рыбководство, 1-74 05 01 Мелиорация и водное хозяйство, 1-74 04 01 Сельское строительство и обустройство территорий, 1-56 01 01 Землеустройство, 1-56 01 02 Земельный кадастр, 1-74 06 04 Техническое обеспечение мелиоративных и водохозяйственных работ.

УДК 330+316(075.8)

ББК 65+60.5я73

**ISBN 978-985-882-241-5**

© УО «Белорусская государственная  
сельскохозяйственная академия», 2022

## ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНЫХ УСЛОВНЫХ ОБОЗНАЧЕНИЙ

- ед. – единиц;  
д. ед. – денежных единиц;  
СНС – система национальных счетов;  
*AE* – *aggregate expenditures* – совокупные расходы;  
*AFC* – *average fix cost* – средние постоянные издержки;  
*AP* – *average product* – средний продукт;  
*APC* – *average propensity to consume* – средняя склонность к потреблению;  
*APS* – *average propensity to save* – средняя склонность к сбережению;  
*AR* – *average revenue* – средний доход;  
*ATC* – *average total cost* – средние общие издержки;  
*AU* – *average utility* – средняя полезность;  
*AVC* – *average variable cost* – средние переменные издержки;  
*c* – *cost* – издержки;  
*C* – *consumption* – личные потребительские расходы;  
*D, d* – *demand* – спрос;  
*DI* – *disposable income* – располагаемый личный доход;  
*E* – *equilibrium* – точка равновесия;  
*E<sub>di</sub>* – *income elasticity of demand* – эластичность спроса по доходу;  
*E<sub>dp</sub>* – *price elasticity of demand* – эластичность спроса по цене;  
*E<sub>dyz</sub>* – *cross elasticity* – перекрёстная эластичность спроса (товара *y* и *z*);  
*E<sub>s</sub>* – *price elasticity of supply* – ценовая эластичность предложения;  
*FC* – *fix cost* – постоянные издержки;  
*G* – *government* – государственные расходы;  
*GDP* (ВВП) – *gross domestic product* – валовой внутренний продукт;  
*GNP* (ВНП) – *gross national product* – валовой национальный продукт;  
*I<sub>g</sub>* – *gross investment* – валовые частные внутренние инвестиции;  
*MC* – *marginal cost* – предельные издержки;  
*MP* – *marginal product* – предельный продукт;  
*MR* – *marginal revenue* – предельный доход;  
*MRC* – *marginal resource cost* – предельные издержки на ресурс;  
*MRP* – *marginal revenue product* – предельная доходность ресурса;  
*MRTS* – *marginal rate of technical substitution* – предельная норма технического (технологического) замещения;

*MPC* – *marginal propensity to consume* – склонность к потреблению;  
*MPS* – *marginal propensity to save* – предельная склонность к сбережению;  
*MU* – *marginal utility* – предельная полезность;  
*NI* – *national income* – национальный доход;  
*P* – *price* – цена на ресурс (в микроэкономике), общий уровень цен (в макроэкономике);  
*p* – *price* – цена;  
*p<sub>e</sub>* – цена равновесия;  
*PI* – *personal income* – личный доход;  
*q* – *quantity* – количество потребительских товаров;  
*Q* – *quantity* – количество ресурса;  
*q<sub>d</sub>* – величина спроса;  
*q<sub>e</sub>* – равновесное количество;  
*q<sub>s</sub>* – величина предложения;  
*R* – *revenue* – доход;  
*SATC* – *short term average costs* – краткосрочные средние издержки;  
*S, s* – *supply* – предложение;  
*TC* – *total cost* – общие издержки;  
*TP* – *total product* – общий (совокупный) продукт;  
*TR* – *total revenue* – общий доход;  
*TU* – *total utility* – совокупная полезность;  
*U* – *utility* – полезность;  
*VC* – *variable cost* – переменные издержки;  
*π* – *profit* – прибыль;  
*X<sub>n</sub>* – *net exports* – чистый экспорт.

## ВВЕДЕНИЕ

Изучение экономической теории и социологии является важнейшим элементом социально-гуманитарного образования.

Учебно-методическое пособие по интегрированному модулю «Экономика» включает в себя разделы по обязательным дисциплинам «Экономическая теория» и «Социология» и предназначено для подготовки студентов на первой ступени высшего образования по сельскохозяйственным специальностям. Междисциплинарные связи в интегрированном модуле дисциплин «Экономическая теория» и «Социология» обусловлены государственной задачей реализации социально-экономической стратегии устойчивого инновационного развития Республики Беларусь.

Изучение обязательных дисциплин «Экономическая теория» и «Социология» обеспечивает понимание сущности социально-экономических явлений и процессов, происходящих в мире и белорусском обществе, и применение будущими специалистами сельского хозяйства полученных знаний в практической деятельности. Их изучение позволит сформировать навыки выбора эффективных управленческих решений, познать причины неравенства, бедности и богатства, международных, экономических и политических конфликтов.

В учебно-методическом пособии обращено внимание на выявление фундаментальной взаимосвязанности экономического и социального развития общества.

Данное учебно-методическое пособие разработано в соответствии с типовой учебной программой по интегрированному модулю «Экономика» для учреждений высшего образования, рекомендованной Министерством образования Республики Беларусь.

Соотношение и взаимодействие социологии и экономической теории можно рассматривать по-разному: как учебных дисциплин и как отраслей научного знания, изучающих общественные явления с различных точек зрения.

Взаимодействие экономической теории и социологии как наук, претендовавших на исчерпывающее объяснение закономерностей функционирования и развития общества, весьма неоднозначно. Ещё в 30-е гг. XIX в. Огюст Конт, обосновывая необходимость «позитивной» науки – социологии, критиковал существовавшую в то время политэкономия за отвлечённость и абстрактность.

Один из основателей современной экономической социологии, Нейл Смельзер, в работе «Социология экономической жизни» (1962) упрекал макроэкономистов в том, что, создавая высокие математизированные теоретические модели, они жертвуют сложностью неэкономического мира. Только начиная с 1970-х гг. можно говорить о повсеместном понимании недостаточности чисто экономических подходов для адекватного объяснения современных общественных явлений и методов регулирования общественного развития.

В XX в. глобальной тенденцией стало изменение роли субъекта труда и развитие социальных наук, что связано с научно-техническим и социальным прогрессом. Данная тенденция обусловила впервые появившуюся реальную (и с этого момента оправданную экономически) возможность влияния на уровень производства путём регулирования условий для развития и использования индивидуального и группового потенциала работников в массовом масштабе.

Следствием этого явилось широкое распространение социологических исследований как метода выявления и учёта мнений и оценок работников. В целом индустриальная социология на Западе возникла, оформилась и развивается сейчас в тесной связи с потребностями менеджмента и предпринимательства.

Следует особо подчеркнуть, что объектом широкого научного и практического интереса «человеческий фактор» экономики стал лишь тогда, когда в условиях жёсткой конкуренции была доказана и подтверждена связь между экономической эффективностью функционирования организации, с одной стороны, и особенностями производственного взаимодействия работников как целостного процесса, с другой.

## СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

### Дисциплина «Экономическая теория»

#### Основной

1. Гражданский кодекс Республики Беларусь: с обзором изменений, внесённых в 2006–2008 гг. / авт. обзора В. С. Каменков. – Минск: Амалфея, 2008. – 736 с.
2. Давыденко, Л. Н. Основы экономической теории: принципы, проблемы, политика трансформации. Международный опыт и белорусский вектор развития: учеб. пособие / Л. Н. Давыденко. – 2-е изд., перераб. – Минск: ИВЦ Минфина, 2011. – 469 с.
3. Курс экономической теории. Общие основы экономической теории. Микроэкономика. Макроэкономика. Основы национальной экономики: учеб. пособие для студентов вузов по дисц. «Экономика» / А. В. Сидорович [и др.]; рук. авт. кол. и науч. ред. А. В. Сидорович. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело и Сервис, 2007. – 1035 с.

4. Лемешевский, И. М. Экономическая теория. Основы. Вводный курс: учеб.-метод. пособие / И. М. Лемешевский. – 5-е изд. – Минск: ФУАинформ, 2012. – 493 с.
5. Экономическая теория: учеб. для вузов / под ред. И. В. Новиковой, Ю. М. Ясинского. – Минск: ТетраСистемс, 2011. – 464 с.
6. Экономическая теория. Общие основы: учеб. пособие / М. И. Ноздрин-Плотницкий [и др.]; под ред. М. И. Ноздрина-Плотницкого. – Минск: Современ. шк., 2011. – 390 с.
7. Экономическая теория: учеб. пособие / А. В. Бондарь [и др.]; под общ. ред. А. В. Бондаря, В. А. Воробьева. – Минск: БГЭУ, 2011. – 479 с.
8. Экономическая теория: учеб. пособие / А. А. Рудак [и др.]; под ред. А. В. Бондаря. – Минск: БГЭУ, 2014. – 254 с.

#### Дополнительный

9. Макконнелл, К. Р. Экономикс / К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю, Ш. М. Флинн; пер. с англ. – 18-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 1040 с.
10. Микроэкономика: учеб. пособие / С. А. Константинов [и др.]; под ред. С. А. Константинова [и др.]. – Минск: ИВЦ Минфина, 2007. – 369 с.
11. Сажина, М. А. Экономическая теория: учеб. для вузов / М. А. Сажина, Г. Г. Чибриков; МГУ им. М. В. Ломоносова. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Форум; ИНФРА-М, 2011. – 607 с.
12. Самуэльсон, П. Э. Экономика / П. Э. Самуэльсон, В. Д. Нордхаус; пер. с англ.; под ред. А. А. Старостиной, В. А. Кравченко. – 18-е изд. – М.; СПб.; Киев: Вильямс, 2008. – 1358 с.
13. Экономика. Университетский курс: учеб. пособие / П. С. Лемешенко [и др.]; под ред. П. С. Лемешенко, С. В. Лукина. – Минск: Книжный Дом, 2007. – 704 с.
14. Экономическая теория: учеб. / В. Д. Камаев [и др.]; под ред. В. Д. Камаева. – 13-е изд., перераб. и доп. – М.: Владос, 2010. – 590 с.

#### Дисциплина «Социология»

##### Основной

1. Бабосов, Е. М. Конфликтология: учеб. пособие / Е. М. Бабосов. – Минск: ТетраСистемс, 2001. – 463 с.
2. Бабосов, Е. М. Общая социология: учеб. пособие / Е. М. Бабосов. – Минск: ТетраСистемс, 2010. – 603 с.
3. Буйденков, А. А. Социология: курс лекций / А. А. Буйденков, В. Н. Блохин. – Горки: БГСХА, 2014. – 140 с.
4. Бурова, С. Н. Состояние института семьи в условиях трансформации белорусского общества / С. Н. Бурова // Социология. – 2008. – № 2. – С. 110–119.
5. Волков, Ю. Г. Социология / Ю. Г. Волков, И. В. Мостовая; под ред. В. И. Добренькова. – М.: Гардарики, 1998. – 428 с.
6. Добреньков, В. И. Социология / В. И. Добреньков, А. И. Кравченко. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 623 с.
7. Елсуков, А. Н. Краткий курс теоретической социологии: учеб. пособие / А. Н. Елсуков. – Минск: ТетраСистемс, 1999. – 127 с.
8. Короткая, Т. П. Религиоведение: религии в Беларуси: учеб. пособие / Т. П. Короткая. – Минск: БГЭУ, 2004. – 98 с.

9. Ядов, В. А. Социологическое исследование: методология, программа, методы / В. А. Ядов. – М.: Наука, 1987. – 248 с.

#### Дополнительный

10. Баринаова, А. Н. Теоретические подходы к проблеме девиантного поведения / А. Н. Баринаова // Социальные технологии, исследования. – 2007. – № 6. – С. 51–53.

11. Березкина, Л. В. Экономика как фактор развития общества / Л. В. Березкина // Социология. – 1999. – № 2. – С. 78–85.

12. Бурова, С. Н. Условия жизни семьи как фактор её благополучия / С. Н. Бурова // Социология. – 2010. – № 4. – С. 85–100.

13. Волков, Ю. Г. Социология: история и современность / Ю. Г. Волков, М. А. Гулиев. – Ростов н/Д: Феникс, 2007. – 669 с.

14. Гидденс, Э. Новые социальные классы постиндустриального общества / Э. Гидденс // Социология. – 2010. – № 2. – С. 19–25.

15. Горшков, М. К. Социологическая информация и методы ее сбора / М. К. Горшков, Б. З. Докторов, Ф. Э. Шереги // Социология образования. – 2010. – № 6. – С. 4–38.

16. Екадумова, И. И. Социология / И. И. Екадумова, М. Н. Мазаник. – Минск: ТетраСистемс, 2010. – 171 с.

17. Кравченко, А. И. Социология / А. И. Кравченко. – М.: Проспект, 2008. – 534 с.

18. Лапина, С. В. Социология: учеб. пособие и практикум / С. В. Лапина. – Минск: ИООО «Современное слово», 2002. – 352 с.

19. Новиков, А. М. Постиндустриальное общество – общество образованных людей / А. М. Новиков // Специалист. – 2008. – № 1. – С. 2–7.

20. Новикова, Л. П. Социальное расслоение в современной Беларуси: основные характеристики уровня жизни / Л. П. Новикова, С. Ф. Сидоренко // Социология. – 2003. – № 4. – С. 41–52.

21. Пахомова, Е. И. Можно ли говорить о кризисе семьи? / Е. И. Пахомова // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. – 2006. – № 1 (77). – С. 11–21.

22. Фролов, С. С. Социология / С. С. Фролов. – М.: Гардарики, 2007. – 343 с.

23. Яблоков, И. Н. Религиоведение: учеб. пособие / И. Н. Яблоков. – М.: Гардарики, 2004. – 384 с.



## Раздел 1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

### Глава 1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ: ПРЕДМЕТ И МЕТОД

#### 1.1. Экономика как сфера жизнедеятельности общества

Объектом изучения экономической науки является экономика как особая сфера жизнедеятельности людей.

В современном понимании *экономика* – это народное хозяйство страны, т. е. совокупность всех отраслей и видов материального производства и непроизводственной сферы, а также инфраструктура народного хозяйства.

Экономика представляет собой также совокупность производственных отношений, экономический базис, обуславливающий социально-экономическое и общественно-политическое развитие общества.

Внутренняя структура экономики может быть представлена различными способами. В частности, её подразделяют на две сферы:

- сферу материального производства, в которой производятся необходимые жизненные блага, что составляет основу жизнедеятельности общества (сельское хозяйство, промышленность и т. д.);
- сферу нематериального производства (образование, туризм и т. д.).

В зависимости от стадий переработки ресурсов и продуктов выделяются:

- первичная сфера экономики – охватывает отрасли, непосредственно взаимодействующие с природой (сельское и лесное хозяйство, добыча полезных ископаемых, охота и рыболовство и т. п.);
- вторичная сфера – отрасли, осуществляющие переработку сырья, обеспечивающие создание и доведение продукта до потребителя (машиностроение, легкая и пищевая промышленность, торговля и т. д.);
- третичная сфера – производство услуг (услуги связи, образование, обслуживание сельскохозяйственной техники и т. д.).

Существуют и другие классификации составных частей экономики.

В сфере материального производства выделяют I подразделение (производство средств производства) и II подразделение (производство предметов потребления), а в первом подразделении выделяют производство средств производства для производства средств производства и производство средств производства для производства предметов потребления.

Поступательное развитие человеческой цивилизации происходит в результате прогресса общественного производства. Первостепенное значение имеет материальное производство. Оно является не только основой жизни человеческого общества, но и оказывает решающее влияние на все стороны его развития, определяет идеи, взгляды, духовную жизнь.

## 1.2. Предмет, функции и разделы экономической теории

В системе экономических дисциплин экономическая теория изучает принципы, законы, закономерности, свойственные экономике, наиболее общие её проблемы, выступает как фундаментальная методологическая наука.

В систему экономических наук входят также частные экономические науки: *историко-экономические* (экономическая история, история экономических учений), *специальные*, или *функциональные* (статистика, экономика труда, бухгалтерский учёт и анализ, финансы и кредит и т. д.), *отраслевые* (экономика промышленности, экономика АПК, экономика торговли, экономика строительства и т. д.).

Первые попытки систематизации экономических знаний связаны с мыслителями Древней Греции (Ксенофонт, Аристотель). Они использовали понятие «экономия», которое означало науку о домоводстве, об искусстве ведения домашнего хозяйства. В 1615 г. появился термин «политическая экономия» (А. Монкретьен), в XX в. в зарубежной литературе чаще употребляется термин «экономикс».

Представления о предмете экономической теории менялись в ходе углубления знаний о хозяйственной деятельности людей и по мере усложнения самой этой деятельности. Многие экономисты предметом экономической науки считали богатство. Так, главный труд английского экономиста А. Смита называется «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776). Источник богатства искали в обмене (меркантилисты), сельском хозяйстве (физиократы), распределении (Д. Рикардо), потреблении (С. Сисмонди), производстве вообще. Экономисты марксистского направления предметом политэкономии считали производственные отношения. В дальнейшем представления о предмете науки связываются с *редкостью* (ограниченностью) имеющихся ресурсов.

С появлением экономикс стали говорить не о предмете (*subject*) экономической теории, а о её границах (*scope*), т. е. о предмете в широком смысле.

Наиболее распространённым общепризнанным определением границ экономической теории (предмета в широком смысле) является следующее: экономическая теория исследует проблемы эффективного использования ограниченных ресурсов для удовлетворения безграничных потребностей человека.

Функции экономической теории:

- *познавательная* – расширяет знания о сложных экономических процессах в постоянно меняющемся мире;

- *методологическая* – даёт теоретическую основу, способы и методы исследований в прикладных экономических науках. Методология – это система принципов, методов, способов, приёмов постижения истины;

- *практическая* – используется при разработке государственной политики и её реализации, помогает осуществлять рациональный выбор фирмам, человеку в различных сферах жизни;

- *прогностическая* – разрабатывает научные прогнозы в области краткосрочного и долгосрочного экономического развития.

С точки зрения масштабов изучаемого объекта различают следующие разделы экономической теории:

- *микрoэкономика (microeconomics)* – исследует закономерности, присущие небольшим структурным звеньям экономики: фирмам (предприятиям), домашним хозяйствам, рынкам конкретных товаров и т. д.;

- *макрoэкономика (macroeconomics)* – изучает законы функционирования национальной экономики в целом, а также входящих в неё так называемых агрегатов. Под агрегатами (агрегированными показателями) понимается совокупность отдельных экономических единиц, например домашних хозяйств, которые в процессе экономического анализа рассматриваются как одно целое;

- *мировая экономика* – исследует закономерности отношений между различными национальными хозяйствами.

Исходной ступенью познания экономики является выделение экономических категорий, а затем установление законов, принципов, закономерностей, разработка теорий, моделей.

*Экономические категории* – понятия, отражающие наиболее общие и существенные качественные признаки и черты явлений и процессов в экономической жизни.

В настоящее время экономисты часто употребляют понятия «законы», «принципы», «теории», «модели» как синонимы. Все эти терми-

ны по существу означают одно и то же, а именно обобщение или констатацию закономерностей в поведении субъектов экономики и институтов. Но между ними есть различия. Так, термин «экономический закон» предполагает высокую степень точности и всеобщности его применения. В несколько меньшей степени это относится и к термину принцип. Термин «теория» используется для обозначения более общих экономических зависимостей; термин «модель» чаще имеет отношение к частным зависимостям в графической и математической форме.

*Экономические законы* – объективно существующие устойчивые причинно-следственные связи и зависимости между явлениями и процессами экономической жизни.

*Модель* – упрощённая картина реальности, абстрактное обобщение поведения исследуемых фактов. Экономические модели создаются для выявления принципов, лежащих в основе экономической деятельности и прогнозирования последствий изменения тех или иных её элементов.

*Принцип* – основное исходное положение теории, учения и т. д.

### **1.3. Методы экономической теории. Предельный анализ. Функциональный анализ. Равновесный анализ**

Выделяют общемировоззренческие, общенаучные и частные методы.

*Общемировоззренческим методом* является диалектический и исторический материализм. Этот метод опирается на законы диалектики: переход количества в качество, единство и борьба противоположностей, отрицание отрицания. Взаимосвязи между явлениями раскрываются через категории: единичное и общее, часть и целое, причина и следствие, сущность и явление, содержание и форма, необходимость и случайность, возможность и действительность. Ведущими принципами этого метода являются: восхождение от абстрактного к конкретному, единство исторического и логического, принцип системности.

*Системная методология* заключается в следующем:

- рассмотрение объекта как системы, т. е. как множество взаимодействующих элементов;
- определение состава, структуры и организации элементов и частей системы, обнаружение ведущих взаимодействий между ними;
- выявление внешних связей системы, выделение из них главных;
- определение функций системы и её роли среди других систем;
- анализ диалектики структуры и функций системы;
- обнаружение на этой основе закономерностей и тенденций развития системы.

К *общенаучным методам* относятся: метод научной абстракции, анализ и синтез, индукция и дедукция, аналогия и др.

*Метод научной абстракции* состоит в выделении главного в объекте исследования и абстрагировании (т. е. отвлечении) от несущественного, случайного, временного, непостоянного. Используется для построения *экономических моделей* – упрощённых представлений о взаимосвязях между экономическими переменными.

*Анализ* – это такой метод познания, который предполагает разделение целого на отдельные составные части и изучение каждой из этих частей.

*Синтез* основан на соединении отдельных частей явления, изученных в процессе анализа, в единое целое.

*Индукция* – метод познания от частного к общему; вид обобщения на основе эмпирических данных.

*Дедукция* – это метод познания, заключающийся в переходе от общего к частному.

*Аналогия* – метод познания, предполагающий перенос свойств с известного явления или процесса на неизвестные. При этом могут использоваться достижения в различных областях знаний.

К *частным методам* относятся: функциональный, предельный и равновесный анализ, графический, математический, моделирование, экономический эксперимент и т. д.

*Функциональный анализ* – это метод, отражающий принцип взаимной зависимости экономических явлений. Функция выступает как переменная, зависящая от аргумента – независимой переменной. В экономической теории при определении функциональной зависимости между двумя переменными предполагается неизменность остальных обстоятельств, т. е. используется допущение «при прочих равных условиях».

Функциональные зависимости наглядно могут быть представлены в виде *графических изображений*. Графический метод, используемый экономистами, имеет особенность: здесь независимая переменная (аргумент) обычно откладывается на оси ординат, а зависимая (функция) – на оси абсцисс, что связано со сложившимися в экономической науке традициями.

Многие функциональные зависимости в экономической теории исследуются с применением метода *предельного анализа*. Предельная величина – это дополнительная величина. Важнейшим принципом предельного анализа является сопоставление предельных выгод и пре-

дельных затрат при оценке состояния и перспектив деятельности экономического субъекта. Предельный анализ позволяет использовать аппарат высшей математики.

В экономической теории широко используется метод *равновесного анализа*, т. е. изучается ситуация, когда все компоненты системы находятся в состоянии равновесия.

В процессе научных исследований формулируются *гипотезы*, т. е. предположения о наличии (или отсутствии) тех или иных причинно-следственных связей между явлениями экономической реальности. Истинность или ложность гипотезы проверяется путём сопоставления её с реальными фактами экономической действительности. Сумма проверенных гипотез образует *теорию* – совокупность объединённых одним общим принципом научных положений, служащих объяснением ряду фактов экономической действительности.

Экономический эксперимент как метод науки имеет ограниченное распространение в экономической теории. При постановке эксперимента важно соблюдать принцип «не навреди».

### **Основные выводы**

1. Экономика представляет собой совокупность всех отраслей и видов материального производства и непроизводственной сферы, а также включает социальные институты (производственные отношения) и инфраструктуру народного хозяйства.

2. Экономическая теория исследует проблемы эффективного использования ограниченных ресурсов для удовлетворения безграничных потребностей человека, выявляет законы, принципы, закономерности, собственные человеческой деятельности.

3. Экономическая теория использует общемировоззренческие, общенаучные и частные методы исследования. К основным частным методам экономической теории относятся графический, а также предельный, функциональный и равновесный анализ.

### **Ключевые понятия**

Анализ (*analysis*), аналогия (*analogy*), дедукция (*deduction*), индукция (*induction*), институционализм (*institutional economics*), кейнсианство (*keynesianism*), классическая школа (*classical school*), макроэкономика (*macroeconomics*), маржинализм (*marginalism*) – методология, в

основе которой лежит теория предельной полезности, меркантилизм (*mercantilism*), микроэкономика (*microeconomics*), монетаризм (*monetarism*), неoinституционализм (*neoinstitutional economics*), неоклассическая школа (*neoclassical school*), новая классическая макроэкономическая теория (*new classical macroeconomics*), нормативная экономическая теория (*normative economics*), позитивная экономическая теория (*positive economics*), предельный анализ (*marginal analysis*), равновесный анализ (*equilibrium analysis*), теория экономики предложения (*supply side economics*), физиократия (*physiocrats*), функциональный анализ (*functional analysis*), экономика, экономикс (*economics*), экономическое моделирование (*economic model*), экономическая политика (*economic policy*), экономическая теория (*economic theory*), экономический принцип, закон (*economic principle, law*), экономический эксперимент (*experiment*).

### Вопросы для самопроверки

1. Что такое экономика?
2. На какие составные части можно разделить экономику?
3. Что является предметом экономической теории?
4. Какие методы использует экономическая теория?

## Глава 2. ПОТРЕБНОСТИ И РЕСУРСЫ. ПРОБЛЕМА ВЫБОРА В ЭКОНОМИКЕ

### 2.1. Потребности, их классификация и основные характеристики

*Потребность* человека – это состояние неудовлетворённости, или нужды, которое он стремится устранить. Это состояние заставляет человека прилагать определённые усилия, т. е. осуществлять производственную деятельность. Потребность может также рассматриваться как состояние удовлетворённости, которое индивид желает продлить.

В обществе действует *закон возвышения потребностей*: потребности постоянно растут в количественном и в ещё большей степени в качественном отношении. Потребности людей многообразны, изменчивы и безграничны.

Существуют различные классификации потребностей. Потребности общества классифицируются на производственные (в средствах производства) и личные потребности (в благах потребительского назначения).

Человек – существо биологическое, разумное, социальное. В связи с этим личные потребности подразделяются:

- на *материальные* (физические, физиологические) – в пище, одежде, жилище и т. п.;

- *духовные* – в познании, культуре, вере, реализации своих возможностей и т. д.;

- *социальные* – в признании, уважении, достижении определённого положения в обществе.

Выделяют первичные (врождённые) и вторичные (приобретённые) потребности.

Широко распространён подход к ранжированию потребностей по А. Маслоу (рис. 2.1).



Рис. 2.1. Иерархия потребностей по А. Маслоу

В зависимости от возможностей удовлетворения выделяют потребности:

- *абсолютные* (максимальные) – определяются развитием НТП, это ориентир развития потребностей;

- *действительные* – подлежащие удовлетворению в условиях данного уровня развития производства;

- *фактические* – выступают в форме удовлетворённого спроса.

Потребности в отличие от желаний объективны. Объективность обусловлена существующими условиями жизни, т. е. уровнем развития производительных сил и характером производственных отношений.

Осознанная потребность представляет собой *интерес* (рис. 2.2).



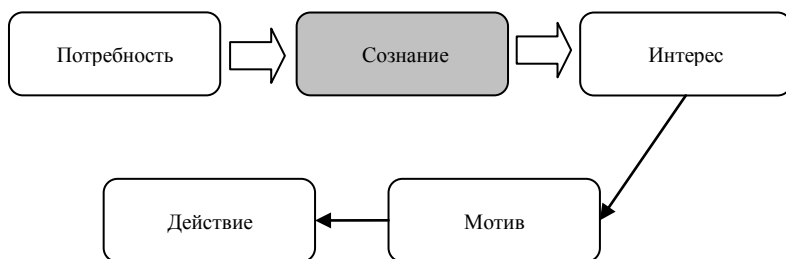


Рис. 2.2. Механизм реализации потребности

Экономические отношения каждого общества проявляются прежде всего как интересы. В совокупности материальных и духовных интересов экономические интересы являются первичными, поскольку они выступают как первоначальный побудитель к труду. Экономические интересы лежат в основе развития производства и общества в целом.

Система экономических интересов общества включает в себя общенародные, коллективные и личные интересы. Между ними могут быть противоречия. Снятие противоречий между интересами, т. е. достижение их однонаправленности, гармонии осуществляется путём совершенствования хозяйственного механизма.

Интересы формируют мотивы действий. *Мотив* – это внутреннее состояние человека, непосредственно побуждающего его к действию. *Стимулы* – совокупность конкретных внешних обстоятельств, которые имеют значимость для человека. Они могут быть положительными и отрицательными побудителями к деятельности. С помощью стимулов можно воздействовать на мотивы человека. Стимулы бывают материальные и моральные.

## 2.2. Ресурсы (факторы) производства, их классификация и характеристики

В самом общем виде *ресурсы (факторы)* можно определить как блага производственного назначения, необходимые для создания товаров и услуг. В процессе создания благ взаимодействуют *факторы (экономические ресурсы) производства* – труд, земля, капитал, предпринимательство (предпринимательская способность).

*Труд* есть осмысленная, целесообразная деятельность людей; процесс, в котором человек своей собственной деятельностью опосредствует, регулирует и контролирует обмен веществ между собой и природой; экономическая работа человека (физическая или умственная). Труд – это реализация рабочей силы. *Рабочая сила* – способность человека к труду; совокупность физических и умственных способностей создавать блага. Труд и земля являются первоосновой любого производства. Еще в XVII в. В. Петти выразил своё убеждение, что труд есть отец и активный принцип богатства, а земля – его мать.

Под общим термином «*земля*» в экономике понимают вещества и силы природы; в более узком смысле, используемом в сельском хозяйстве, подразумевается почва. Особое значение земля имеет в сельском хозяйстве, где она выступает и пространственным базисом, и орудием труда, и предметом труда, что дало основание экономистам считать землю *главным средством производства в сельском хозяйстве*. При правильном использовании земли плодородие её возобновляется и даже увеличивается. Кроме возобновляемых существуют невозобновляемые природные ресурсы (нефть, газ и другие полезные ископаемые).

*Капиталом* называются ресурсы, созданные людьми. В этом состоит его отличие от фактора «земля», объединяющего разнообразные ресурсы, созданные природой. Различают основной и оборотный капитал. *Основной капитал* функционирует в течение длительного периода времени и потребляется постепенно, на протяжении нескольких производственных циклов (здания, сооружения, машины, станки и т. д.). *Оборотный капитал* используется однократно и полностью потребляется в ходе каждого цикла производства (сырьё, материалы, топливо, энергия, семена, корма и т. д.).

В процессе функционирования основной капитал подвергается физическому и моральному износу. *Физический износ* – это процесс, в результате которого элементы основного капитала становятся физически непригодными для дальнейшего использования в производстве. Разграничиваются два рода физического износа: первого рода – возникает в процессе использования основного капитала, второго рода – во время бездействия (вследствие воздействия атмосферных условий, внутренних процессов, происходящих в материале). *Моральный износ* представляет собой процесс обесценивания основного капитала вследствие появления более дешёвого (первая форма) или более производительного (вторая форма) оборудования.

Возмещение физически изношенного и морально устаревшего оборудования происходит в результате *амортизации*. Практически это происходит за счёт амортизационных отчислений (это часть стоимости основного капитала, которая ежегодно входит в стоимость производимой продукции). Отношение суммы амортизационных отчислений к стоимости основного капитала, выраженное в процентах, называется *нормой амортизации*.

Начиная с А. Маршалла, экономисты в качестве самостоятельного четвёртого фактора производства выделяют особый вид труда, связанный с организацией и управлением производства – *предпринимательскую способность*. Предпринимательская способность – это способность человека использовать определённое сочетание ресурсов для производства товара, принимать последовательные решения, создавать новшества и идти на риск.

Все экономические ресурсы обладают одним общим свойством – они редки или имеются в ограниченном количестве. Категория редкости ресурсов в экономической науке понимается как их недостаточность для удовлетворения безграничных потребностей людей.

Находящиеся в распоряжении человека ресурсы не только количественно и качественно ограничены, они имеют множество вариантов использования.

### **2.3. Экономические блага: виды, основные характеристики**

Результатом производства являются *экономические блага* (материальные и нематериальные) – средства для удовлетворения потребностей людей. Нематериальные блага – это духовные ценности, научные открытия, услуги здравоохранения, образования и т. д.

Классификация благ отличается большим разнообразием.

#### **Экономические и неэкономические блага.**

*Экономические блага* по отношению к потребностям количественно ограничены.

*Неэкономические блага* имеются в неограниченном количестве (например, воздух, энергия солнца).

#### **Общественные и частные блага.**

*Общественные блага* – это те, которыми пользуются все граждане страны (национальная оборона, общественный правопорядок и т. д.).

*Частные блага* предоставляются только тем, кто за них заплатил.

**Потребительские и производственные (прямые и косвенные) блага.**

*Производственные блага* – это используемые в процессе производства ресурсы (станки, машины, оборудование, здания, земля, профессиональные навыки и квалификация и т. д.).

*Потребительские блага* предназначены для непосредственного удовлетворения человеческих потребностей. В зависимости от настоятельности удовлетворяемых потребностей блага подразделяются:

- на *предметы абсолютной жизненной необходимости* – средства удовлетворения самых насущных человеческих потребностей (пища, одежда, жильё);

- *товары и услуги массового потребления*, не будучи столь необходимыми, как одежда, пища и жильё, составляют ставший привычным для многих людей потребительский набор (телевизоры, холодильники, магнитофоны, компьютеры, мобильные телефоны и т. п.);

- *предметы роскоши* – блага, доступные лишь наиболее богатым категориям потребителей. Обладание ими нередко является средством демонстрации окружающим высокого уровня доходов и социального статуса (драгоценности, яхты и т. д.).

#### **Взаимозаменяемые и взаимодополняемые блага.**

*Взаимозаменяемые блага* (субституты, товары-заменители) могут замещать друг друга в удовлетворении одной и той же потребности (сыр, брынза; чай, кофе).

*Взаимодополняемые блага* (комплементарные блага, товары сопряжённого спроса) – могут удовлетворять ту или иную потребность в том случае, если используются совместно (компьютер, принтер; автомобиль, бензин).

Все товары и услуги подпадают одновременно под различные классифицирующие категории.

## **2.4. Проблема выбора в экономике**

С давних времён перед людьми стоит проблема выбора. В её основе лежат две причины:

- 1) потребности людей безграничны;
- 2) экономические ресурсы ограничены.

Кроме того, потребности разнообразны, а ресурсы можно использовать различными способами.

Таким образом, на достижение нескольких конкурирующих целей человек направляет ограниченное количество ресурсов – делает выбор.

В любом обществе необходимо решить вопросы: *что, как и для кого* производить. «Что производить?» – имеется в виду решение о

том, какие товары производить, в каком количестве, какого качества, в какие периоды времени их поставлять на рынок. «Как производить?» – необходимо выбрать технологии производства. «Для кого?» – имеется в виду решение проблемы распределения благ.

При направлении ресурсов на удовлетворение одних потребностей приходится отказываться от удовлетворения других. Обратная сторона проблемы выбора – проблема экономии. Необходимо использовать имеющиеся ресурсы таким образом, чтобы они приносили наибольшую пользу. Иными словами, ресурсы должны использоваться эффективно. Это предполагает полную занятость и полный объём производства.

## 2.5. Производственные возможности общества и их границы

Объём производимых обществом товаров и услуг в каждый конкретный момент времени всегда ограничен имеющимися в распоряжении ресурсами и существующими технологиями.

Предельно упростим ситуацию и представим себе экономику, производящую только два товара – комбайны (средства производства) и хлеб (предметы потребления). Если все ресурсы использовать только для производства хлеба, его можно выпустить 8 млн. ц, если производить только комбайны, то объём выпуска составит 8 тыс. шт. Ресурсы также могут быть использованы и для производства какого-то количества обоих товаров. Технологический выбор представлен комбинациями альтернативных возможностей в табл. 2.1.

Таблица 2.1. Альтернативные возможности производства хлеба и комбайнов

Возможности	Хлеб, млн. ц	Комбайны, тыс. шт.	Альтернативные издержки хлеба, тыс. шт. комбайнов
<i>A</i>	0	10	–
<i>B</i>	1	9	1
<i>C</i>	2	7	2
<i>D</i>	3	4	3
<i>E</i>	4	0	4

На графике альтернативные варианты представлены *кривой производственных возможностей*, или *кривой трансформации* (рис. 2.3), где по горизонтали отмечено количество хлеба, а по вертикали – количество комбайнов. Точки *A, B, C, D, E* представляют собой сочетания производства хлеба и комбайнов в каждой из строк табл. 2.1.

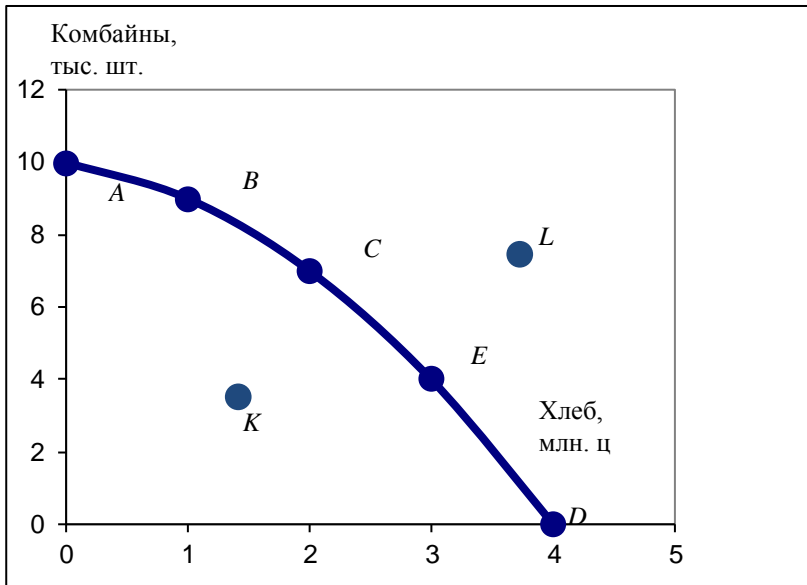


Рис. 2.3. Кривая производственных возможностей

При полном использовании всех ресурсов (в экономике полной занятости) все точки возможных комбинаций производства комбайнов и хлеба находятся на кривой производственных возможностей.

В случае неполной загрузки производственных мощностей или безработицы, т. е. когда имеются незадействованные производственные ресурсы, различные комбинации производства хлеба и комбайнов находятся не на кривой производственных возможностей, а левее её, например в точке *K*. Передвижение из точки *K* в точку на кривой производственных возможностей означает, что при использовании имеющихся незанятых ресурсов можно увеличить производство как потребительских товаров, так и средств производства.

Любая точка, например *L*, лежащая вне (правее) кривой производственных возможностей, недостижима из-за ограниченности имеющихся у общества ресурсов. Поэтому кривую производственных возможностей называют *границей производственных возможностей*. Она показывает максимальное количество продукции, которое может быть

получено экономикой при существующих технологических знаниях и количестве ресурсов.

Переход с низкого на более высокий уровень кривой производственных возможностей (сдвиг кривой вправо-вверх) может осуществляться в результате дополнительного вовлечения ресурсов или повышения производительности имеющихся ресурсов под влиянием НТП.

Общество всегда должно выбирать между *накоплением* (капиталовложениями) и *потреблением*. Если увеличить размеры накопления, то в будущем это позволит экономике переместиться на более высокий уровень кривой производственных возможностей, что будет означать экономический рост. Увеличение же текущего потребления за счёт снижения накопления приведёт к снижению темпов экономического роста.

Данные последнего столбца табл. 2.1 показывают, от какого количества комбайнов надо отказаться, чтобы произвести ещё 1 млн. ц хлеба.

Количество какого-либо блага (продукта), от производства которого нужно отказаться, чтобы произвести дополнительную единицу другого блага, называется *вменёнными*, или *альтернативными, издержками*.

В приведённом примере чтобы произвести хлеб в количестве 1 млн. ц, надо отказаться от производства 1 тыс. комбайнов (уменьшить с 10 до 9 тыс.). Для увеличения производства хлеба ещё на одну единицу с 1 до 2 млн. ц нужно отказаться уже от производства 2 тыс. комбайнов (9 тыс. – 7 тыс.), с 2 до 3 млн. ц – 3 тыс. комбайнов, с 3 до 4 млн. ц – 4 тыс. комбайнов. Таким образом, за каждую дополнительную единицу хлеба общество должно платить всё большую цену в виде непроезданных комбайнов, т. е. издержки замещения (вменённые издержки) одного товара другим возрастают. В этом выражается *закон возрастающих вменённых издержек*.

Графически это отражает *вогнутая* кривая (кривая, каждая дуга которой не ниже стягивающей её хорды) производственных возможностей. Причина возрастания вменённых (альтернативных) издержек состоит в том, что ресурсы, используемые в производстве товаров потребления (хлеба), не в равной степени пригодны для выпуска средств производства (комбайнов). Для выпуска первого миллиона центнеров хлеба будут изъяты ресурсы, в наименьшей степени пригодные для производства комбайнов и в наибольшей степени подходящие для производства хлеба. Дальнейшее последовательное наращивание производства хлеба потребует привлечения всё менее эффективных в про-

изводстве этого продукта ресурсов и, как результат, – роста вменённых издержек.

### **Основные выводы**

1. Потребность представляет собой состояние неудовлетворённости, или нужды, которое человек стремится устранить. Потребности человека безграничны.

2. Выделяют четыре категории экономических ресурсов: труд, земля, капитал, предпринимательская способность (менеджмент). При вовлечении в производство они становятся его факторами.

3. Отличительной чертой экономических благ является их ограниченность. В частности, экономические ресурсы (экономические блага производственного назначения) отличаются от других ресурсов именно ограниченностью.

4. Общество всегда вынуждено решать, прежде всего, три проблемы: «что производить?», «как производить?», «для кого производить?». Наличие этих вопросов, а также возможности альтернативного использования ресурсов обуславливают наличие проблемы выбора.

### **Ключевые понятия**

Альтернативная стоимость (*opportunity cost*), безграничные потребности (*unlimited wants*), закон возрастания альтернативных (вменённых) издержек (*law of increasing opportunity costs*), земля (*land*), капитал (*capital*), кривая производственных возможностей (кривая трансформации) (*production possibilities curve*), неполное использование ресурсов, неполная занятость (*incomplete use of resources*), полная занятость (*full employment*), потребительские товары (*consumer goods*), предпринимательская способность (*entrepreneurial ability*), труд (*labour*), факторы производства (*factors of production*), фундаментальные экономические вопросы (*fundamental economics questions*), экономические ресурсы (*economics resources*), эффективность производства (*productive efficiency*).



## Вопросы для самопроверки

1. Что такое потребности?
2. В чём состоит отличие потребностей от интересов?
3. Что такое ресурсы?
4. В чём состоит отличие экономических ресурсов от других ресурсов?
5. Что такое блага? Как соотносятся понятия «благо» и «ресурс»?

## Глава 3. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ. РЫНОЧНАЯ ЭКОНОМИКА И ЕЁ МОДЕЛИ

### 3.1. Экономическая система общества: элементы, критерии классификации

*Экономической системой* называется упорядоченная совокупность экономических элементов, обладающая организованностью, относительной замкнутостью и способностью осуществлять функции, которые не могут выполнять отдельные её элементы. Существуют различные подходы к выделению элементов экономической системы и её уровней.

Типичным для марксизма является выделение в экономической системе производительных сил и производственных отношений.

*Производительные силы* – это люди с накопленными знаниями и навыками к труду, приводящие в действие средства производства.

*Производственные отношения* – устойчивые взаимосвязи между людьми в процессе производства, распределения, обмена и потребления благ. Характер производственных отношений определяется отношениями собственности на факторы производства.

В диалектическом единстве производительных сил и производственных отношений первый элемент является определяющим.

В экономической системе выделяют следующие *субъекты*:

- *домохозяйства* – люди, семьи: с одной стороны, они владельцы ресурсов, с другой – потребители благ;

- *фирмы (предприятия)* – потребляя ресурсы, производят блага, которые они поставляют на рынок;

- *государство (правительство, аппарат управления и соответствующие им институты)* – выполняет функции регулирования экономики.

*Уровни экономической системы:* фирмы и отрасль (микроуровень), комплекс отраслей (мезоуровень), народное хозяйство в целом (макроуровень), международный уровень (мегауровень).

Существуют различные классификации экономических систем с точки зрения этапов развития общества.

Для марксизма характерен формационный подход к изучению экономических систем. Суть его заключается в следующем. Производительные силы и производственные отношения образуют способ производства общества. Экономический базис определяет политическую и идеологическую надстройку. В совокупности способ производства и надстройка образуют общественно-экономическую формацию (рис. 3.1).

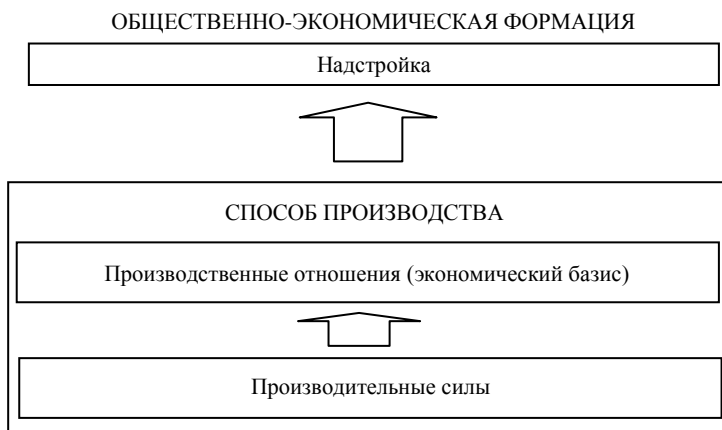


Рис. 3.1. Структура общественно-экономической формации

В эволюции общественно-экономических формаций в зависимости от *уровня развития производительных сил и характера производственных отношений* (прежде всего *отношений собственности*) выделяют пять ступеней: первобытно-общинная, рабовладельческая, феодальная, капиталистическая, коммунистическая (коммунистическая формация имеет две фазы: I – социализм, II – полный коммунизм).

Американский социолог и политический деятель У. Ростоу создал *теорию экономического роста*. Он выделяет шесть последовательно сменяющих друг друга систем в зависимости от *развития техники и производства*:

1) традиционное общество – господствует сельское хозяйство, низкий уровень производительности труда и накопления или отсутствуют;

2) переходное общество – создаются условия для индустриализации, развивается инфраструктура производства;

3) стадия решающего сдвига – характеризуется бурным развитием промышленности в условиях промышленного переворота, низким уровнем потребления из-за нужд индустриализации, высокими нормами накопления и темпами экономического роста;

4) индустриальное общество – машинное производство получает всеобщее распространение, ведущее место занимают отрасли тяжёлой промышленности, высокие темпы экономического роста;

5) стадия массового производства – в производстве используются достижения научно-технической революции и на этой основе повышается благосостояние населения, однако норма накопления и темпы экономического роста снижаются;

6) в 70-х гг. XX в. У. Ростоу дополнил свою классификацию шестой стадией – стадией поиска качества жизни.

В начале 70-х гг. XX в. американский социолог Д. Белл создаёт свою классификацию. Он выделяет три составляющие общества: социальная структура, государственное устройство и культура. Социальная структура определяется отраслевой структурой экономики, уровнем технологии, характером разделения труда. В рамках этого подхода выделяется три системы (рис. 3.2).

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ		
<i>Доиндустриальная</i>	<i>Индустриальная</i>	<i>Постиндустриальная</i>
<i>Главная сфера экономики</i>		
Сельское хозяйство	Промышленность	Сфера услуг
<i>Лимитирующий фактор</i>		
Земля	Капитал	Информация
<i>Господствующая социальная группа</i>		
Землевладельцы	Собственники капитала	Собственники информации

Рис. 3.2. Краткая характеристика экономических систем (по Д. Беллу)

Следующий критерий (самый распространённый) – *способ координации взаимосвязей производителей и потребителей*. Выделяются: традиционная экономическая система, рыночная экономика (классический капитализм), административно-командная экономика (централизованно регулируемая, или плановая, экономика), смешанная экономика (подробно – см. п. 3.3).

### **3.2. Экономические институты. Понятие собственности, субъекты и объекты, типы и формы собственности. Национализация и приватизация. Реформирование собственности в Республике Беларусь**

*Экономические институты (economic institutions)* – набор экономических правил, определяющих отношения собственности.

Следует различать понятия собственности как экономической категории и юридическое право собственности.

*Собственность в экономическом смысле* понимается как общественная форма присвоения индивидом предметов природы. Присвоение представляет собой отношение человека к имуществу. Человек обладает им, использует для удовлетворения своих потребностей его полезные свойства. Собственность – категория, которая обозначает отношения между людьми по поводу присвоения имущества. Общественная форма присвоения – это совокупность определённых производственных отношений между людьми.

В системе производственных отношений выделяются социально-экономические и организационно-экономические отношения. Собственность как экономическая категория относится к социально-экономическим отношениям, является ядром всей системы производственных отношений.

*Право собственности* – оформленные в юридических законах сложившиеся в обществе экономические отношения собственности.

Собственнику принадлежат права владения, пользования и распоряжения своим имуществом.

Собственник вправе по своему усмотрению совершать в отношении принадлежащего ему 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.

*Владение* (лат. *ius possidendi*) означает фактическое обладание имуществом. Существует два значения термина «владение».

Во-первых, владение (лат. *possessio*), когда человек обладает вещью самостоятельно и относится к ней как к своей. В этом случае владелец и собственник являются одним и тем же лицом. Во-вторых, владение в смысле держания (лат. *detentio*), когда человек обладает вещью не самостоятельно, а по договору с собственником. В данном случае владелец вещи не относится к ней как к своей. Так, арендатор земли является её владельцем (лат. *detentio*), но не собственником.

*Пользование* (лат. *ius utendi*) означает применение полезных свойств благ для себя.

*Распоряжение* (лат. *ius abutendi*) даёт право использовать объект собственности любым желаемым образом, вплоть до передачи другому субъекту.

В настоящее время одной из теорий неинституционализма является экономическая теория прав собственности. В ней выделяется 11 элементов собственности – так называемый полный «пучок прав»:

1. Право *владения*.
2. Право *использования*.
3. Право *распоряжения*.
4. Право на *доход* от использования блага.
5. Право *суверена*, т. е. право на отчуждение, потребление, изменение или уничтожение блага.
6. Право на *безопасность*, т. е. право на защиту от экспроприации благ и от вреда со стороны внешней среды.
7. Право на *передачу* благ в наследство.
8. Право на *бессрочность* обладания благом.
9. *Запрет* на использование способом, наносящим вред внешней среде.
10. Право на *ответственность* в виде взыскания, т. е. возможность взыскания блага в уплату долга.
11. Право на *остаточный характер*, т. е. право на существование процедур и институтов, обеспечивающих восстановление нарушенных правомочий.

Рассматривая эволюцию собственности в интерпретации марксизма, выделяют такие её исторические формы: первобытно-общинная собственность, рабовладельческая, феодальная, капиталистическая, социалистическая (общественная, выступающая в государственной и колхозно-кооперативной формах).

*Типы собственности по субъектам:* государственная и частная.

Субъектами права *частной собственности* являются физические и негосударственные юридические лица. Существуют различные формы

частной собственности. В странах СНГ это индивидуальная и коллективная (кооперативная, акционерная, собственность хозяйственных товариществ, обществ и хозяйственных ассоциаций, крестьянских (фермерских) хозяйств, общественных и других организаций и объединений).

*Государственная собственность* выступает в виде республиканской собственности (например, собственность Республики Беларусь) и коммунальной собственности (собственность административно-территориальных единиц). Имущество, находящееся в государственной собственности, может закрепляться за государственными юридическими лицами на праве хозяйственного ведения или оперативного управления.

На основе государственной и частной может образовываться смешанная собственность.

Кроме того, в республике может быть собственность иностранных граждан, организаций или иностранного государства, а также совместная собственность (т. е. с участием собственности иностранного субъекта).

Собственность может быть индивидуальной, т. е. отдельного гражданина, и общей (лат. *communio*), т. е. когда вещь принадлежит не одному человеку, а нескольким сообща. Общая собственность может быть совместной (здесь доли не определены) и долевой.

Мировой опыт свидетельствует о том, что развитая рыночная экономика опирается на многообразие форм собственности.

*Типы собственности по объектам:* собственность на средства производства (в том числе земли), собственность на предметы потребления (личная собственность). Главное значение имеет собственность на средства производства: исторически сложилось, что собственник средств производства присваивает себе и его результат. Такое понимание идёт ещё от римского права и не вызывает сомнений в наши дни.

Истории известны различные способы реформирования собственности: национализация, разгосударствление и приватизация.

*Национализация* – переход частной собственности в собственность государства. Может осуществляться путём выкупа (полного или частичного) или конфискации.

*Разгосударствление* – передача от государства физическим и юридическим лицам частично либо полностью (в том числе посредством приватизации) функций непосредственного управления хозяйствующими субъектами.

В результате разгосударствления происходит подрыв государственного монополизма в экономике, формирование многоукладной, смешанной экономики, децентрализация управления ею, освобождение государства от функций прямого хозяйственного управления.

Способы разгосударствления:

- либерализация рынков. Снижение таможенных барьеров стимулирует приток иностранных товаров;
- создание смешанных предприятий и расширение сферы их деятельности;
- сокращение бюджетных вливаний, отказ от списания банковской задолженности, отмена налоговых поблажек, распространение на государственные предприятия принципов коммерческого расчёта;
- приватизация.

*Приватизация* – приобретение физическими и юридическими лицами права собственности на объекты, принадлежащие государству. Осуществляется путём безвозмездной передачи или продажи государственной собственности.

Приватизация осуществляется путём:

- создания акционерных обществ на базе государственного имущества;
- продажи объектов государственной собственности на аукционе;
- продажи по конкурсу;
- продажи акций, принадлежащих государству;
- выкупа имущества арендаторами.

Реформирование отношений собственности в Республике Беларусь началось в 1991 г. с принятия Верховным Советом Республики Беларусь постановления «Об основных концептуальных положениях разгосударствления и приватизации экономики Белорусской ССР».

Республика Беларусь чётко определила свою позицию в отношении государственной собственности, приняв в 1998 г. Закон «Об объектах, находящихся только в собственности государства». Были определены объекты, находящиеся исключительно в собственности государства, закреплены общие положения, связанные с их владением, пользованием и распоряжением. Тем самым был ограничен круг объектов собственности, который подлежал приватизации и разгосударствлению.

За прошедшие годы неоднократно вносились изменения, касающиеся различных аспектов приватизационного процесса, в Закон «О разгосударствлении и приватизации...», в Декрет Президента № 3 «О разгосударствлении и приватизации государственной собствен-

сти в Республике Беларусь», принятый в 1998 г., в Закон «Об объектах, находящихся только в собственности государства».

Начиная с 2008 г. преобразование республиканских унитарных предприятий в открытые акционерные общества осуществляется на плановой основе.

С 1 января 2011 г. начало действовать новое законодательство о приватизации. Закон Республики Беларусь «О приватизации государственного имущества и преобразовании государственных унитарных предприятий в открытые акционерные общества» (в редакции от 16 июля 2010 г.) направлен на совершенствование правовых и экономических отношений в области приватизации государственного имущества и преобразования государственных унитарных предприятий в открытые акционерные общества, создание условий для привлечения инвестиций и развитие эффективной социально ориентированной рыночной экономики.

За предыдущие годы правительством Беларуси для создания благоприятных условий по привлечению инвестиций были приняты законодательные акты, которыми предусмотрены:

- снятие ограничения (моратория) на отчуждение долей (акций), приобретённых гражданами Республики Беларусь у государства за деньги на льготных условиях и в обмен на именные приватизационные чеки «Имущество»;

- отмена преимущественного права государства на приобретение акций в уставных фондах юридических лиц, которым оказывается господдержка;

- отмена особого права («золотой акции») государства на участие в управлении хозяйственными обществами.

Целью государственной политики в области приватизации является повышение эффективности функционирования приватизированных предприятий, улучшение показателей их финансово-экономической деятельности за счёт более результативного использования имущества и создания благоприятных условий для привлечения инвестиций в эти организации.

### **3.3. Способы координации хозяйственной жизни**

Для того чтобы экономика функционировала, она должна обладать неким способом для координирования выборов множества людей по поводу того, *что* производить, *как* производить (с помощью каких



технологий, кто и какую работу должен выполнять), *для кого* производить.

Выделяется три способа осуществления координации:

- *традиции* – способ координации, свойственный обществам на ранних ступенях развития, заключающийся в том, что решения принимаются людьми на основе сложившихся традиций и обычаев;

- *рыночный (стихийный) порядок* – характеризуется добровольным сотрудничеством; способ осуществления координации, в котором индивидуумы приспособливают свои действия к условиям, основываясь на информации и стимулах своего непосредственного окружения;

- *иерархический порядок* – способ достижения координации, в котором индивидуальные действия подчинены командам, т. е. властным указаниям руководителей. Такой способ связан с принуждением.

Некоторые экономические системы базируются в основном на рынке, другие – на команде.

В современных экономических системах сосуществуют два основных способа координации хозяйственной жизни: на основе команды, связанной с принуждением, и на основе рыночной взаимосвязи, характеризующейся добровольным сотрудничеством. Однако соотношение между этими способами в решении различных проблем в той или иной системе неодинаково.

В зависимости от способов координации хозяйственной жизни выделяют следующие экономические системы: традиционная экономика, классический капитализм (рыночная экономика), административно-командная экономика, смешанная экономика.

*Традиционная экономическая система* (натуральное, или патриархальное, хозяйство) существует в экономически слаборазвитых странах. Она базируется на отсталой технологии, широком распространении ручного труда, многоукладности экономики (натурально-общинных форм, мелкотоварного производства и т. д.).

В жизни общества преобладают освященные веками традиции и обычаи, религиозные и культурные ценности, кастовое и сословное деление.

В настоящее время для стран с традиционной системой характерна активная роль государства. Перераспределяя через бюджет значительную часть национального дохода, государство направляет средства на развитие инфраструктуры и оказание социальной поддержки беднейшим слоям населения.

*Рыночная экономика (классический капитализм)* основана на частной собственности, свободе выбора и конкуренции, опирается на лич-

ные интересы, ограничивает роль правительства. Она характеризуется использованием системы рынков и цен для координации экономической деятельности. Информация, необходимая производителям и потребителям, передаётся путём ценовых сигналов. Повышение или понижение цен ресурсов и товаров подсказывает хозяйственным субъектам, в каком именно направлении нужно действовать, т. е. что, как и для кого производить.

*Что* (какие товары и услуги) будет производиться? – определяют потребители, «голосуя деньгами». Если набирается достаточно большое количество таких «голосов», предприятия производят данный продукт. Увеличение числа «денежных голосов», поданных за продукт, означает получение экономической прибыли для отрасли, производящей этот продукт, и служит сигналом для расширения этой отрасли и увеличения производства её продукта, и наоборот. В рыночной системе потребителю принадлежит стратегическая роль в определении видов и количества производимых товаров.

Предприятия должны согласовать свой выбор продукта для производства с выбором потребителей или понести наказание в виде убытков или даже банкротства.

*Как* производятся блага? Для производителя наилучший способ производства – это сведение затрат к минимуму путём применения самых эффективных технологий, что означает получение данного объёма продукции при наименьших затратах (в денежном выражении) редких ресурсов.

*Для кого* осуществляется производство, т. е. кто и сколько потребляет? Рыночной системе как механизму распределения общественного продукта не свойственны какие-либо этические принципы. Те домохозяйства, которые накопили большее количество материальных ресурсов, получают больше доходов и соответственно большую долю общественного продукта.

Функционирование рыночной системы по определённым экономическим законам было впервые открыто А. Смитом, который сформулировал так называемый принцип *«невидимой руки»*, заключающийся в том, что, преследуя только личные интересы, каждый человек как бы направляется *«невидимой рукой»* на достижение общего блага.

*Административно-командная экономика (централизованно регулируемая, или плановая, экономика)* – эта система основана на государственной собственности на экономические ресурсы и предполагает:

- непосредственное управление всеми предприятиями из единого центра – высшего уровня государственной власти, что обуславливает

значительное ограничение самостоятельности хозяйственных субъектов;

- государство полностью контролирует производство и распределение продукции, в результате чего исключаются свободные рыночные взаимосвязи между отдельными хозяйствами;

- государственный аппарат руководит хозяйственной деятельностью с помощью преимущественно административно-распорядительных методов (приказов и распоряжений о том, что, как и для кого производить, обязательных для производителей), что подрывает материальную заинтересованность производителей в результатах труда.

*Смешанная экономика* синтезирует элементы рыночной и плановой систем, т. е. механизм рынка дополняется активной деятельностью государства.

### **3.4. Рынок: понятие, функции, основные черты**

Мировая практика доказала, что современная рыночная система является наиболее эффективной формой организации общественного хозяйства.

Понятие «рынок» употребляется в широком и узком смыслах. В узком смысле под рынком понимается площадь, где встретились покупатель и продавец. В широком смысле это не площадь, а социальный механизм: *рынок* – это система взаимосвязей между субъектами экономики, в которой способ координации и управления экономическими процессами основан на ценах, свободно складывающихся под влиянием спроса и предложения.

Рынок (рыночная система) функционирует на основе мощного мотивационного механизма – на личном интересе, а не на принуждении. Рыночный механизм взаимодействия людей не является чьим-то персональным открытием. Он складывается из естественного стремления людей в условиях разделения труда и самостоятельного хозяйствования к обмену продуктами своего труда для получения необходимых ему разнообразных благ.

Рынок прошёл длительный путь эволюции.

*Условия возникновения рынка (товарного производства):* общественное разделение труда и экономическое обособление производителей.

Первоначально развивался рынок свободной конкуренции, затем возник монополистический рынок, в дальнейшем – рынок, регулируемый государством.

### *Функции рынка:*

*Информационная.* Рынок представляет собой богатый источник информации, знаний, сведений, необходимых всем его субъектам. Эта разнообразная информация прежде всего воплощена в ценах и позволяет определять степень насыщенности или дефицитности рынков, уровень производственных издержек, эффективность применяемых технологий и т. д.

*Коммуникативная* (посредническая). Экономически обособленные производители в условиях глубокого общественного разделения труда должны найти друг друга и обменяться результатами своей деятельности.

*Стимулирующая.* Посредством цен рынок стимулирует внедрение в производство достижений НТП, снижение затрат на производство продукции и повышение её качества, расширение ассортимента товаров и услуг.

*Распределительная.* Распределение общественного продукта в рыночной системе осуществляется на основе полученных доходов, которые зависят от количества и качества принадлежащих субъекту производственных ресурсов и рыночных цен на эти ресурсы.

*Социально-политическая.* По мнению сторонников рыночной экономики, только рыночная система может надёжно гарантировать личные права и политические свободы человека.

Участники рынка (субъекты рыночного хозяйства): домашние хозяйства, фирмы (предприниматели), государство.

### *Основные черты рыночной экономики:*

- *частная собственность на средства производства*, вследствие чего экономическая власть в обществе рассеяна. Решения принимают множеством собственников;

- *свобода предпринимательства* предполагает полную самостоятельность хозяйственной деятельности и ответственность производителей за её результаты;

- *свобода выбора* означает, что владельцы материальных ресурсов и денежного капитала могут использовать их по собственному усмотрению, работники вправе заняться любым видом труда, на который они способны, потребители свободны в пределах своих денежных доходов покупать любые товары и услуги;

- *конкуренция* – это экономическое состязание, соперничество между участниками рынка за получение большей чистой пользы. Чем больше участников, тем шире будет рассредоточена экономиче-

ская власть и меньше возможности использовать её в получении личной выгоды. Конкуренция является необходимым элементом рыночного механизма и обеспечивает взаимодействие спроса и предложения при установлении рыночного равновесия. Она стимулирует эффективную деятельность хозяйственных единиц, побуждает производителя внедрять достижения НТП, улучшать качество продукции, снижать цены, т. е. работать на потребителя. Конкуренция предполагает следующее:

1) наличие на рынке большого числа независимо действующих покупателей и продавцов любого товара или ресурса;

2) беспрепятственную мобильность материальных, финансовых и трудовых ресурсов (свободу для покупателей и продавцов вступать на рынки или покидать их);

- *свобода ценообразования* исключает прямое вмешательство государства в процесс установления цен на различные виды продукции и услуг. Конкуренция между фирмами, с одной стороны, и домохозяйствами – с другой, обуславливают свободное ценообразование: никто из участников рынка не может повлиять на цену.

### **3.5. Классификация рынков. Рыночная инфраструктура. Несовершенство (фиаско) рынка и необходимость государственного регулирования экономики**

Имеются различные классификации рынков. Наиболее распространённым является принцип классификации рынков по типам и видам конкуренции. Кроме того, выделяется межотраслевая и внутриотраслевая конкуренция.

*Межотраслевая конкуренция* – это соперничество между фирмами за рубль покупателя. Потребители, тратя деньги на те или иные товары, указывают производителям направления изменения общественных потребностей. Предприятия под действием конкурентной системы цен изменяют структуру производства. Происходит межотраслевой перелив ресурсов: рыночный механизм направляет ресурсы из отраслей, производящих продукцию, менее пользующуюся спросом, в отрасли, производящие продукцию, которая имеет более высокий спрос; происходит перелив капитала из менее эффективных производств в отрасли с более высокой технологией. Распределение ресурсов и структура производства в рыночной экономике наиболее соответствуют структуре потребностей населения. Презумпция эффективности распределе-

ния ресурсов обуславливает существование взглядов о необходимости отказа государства от регулирования цен. С этой позиции государство могло бы влиять лишь косвенно на цены путём воздействия на спрос и предложение с помощью бюджетных расходов и налогов.

*Внутриотраслевая конкуренция* между фирмами обуславливает снижение цен на товары, повышение их качества. Это достигается за счёт внедрения новейших достижений науки и техники, соблюдения режима экономии.

По механизму функционирования выделяются рынки совершенной и несовершенной конкуренции.

*Совершенная (чистая) конкуренция* характеризуется:

- множеством продавцов (фирм) и покупателей;
- однородностью выпускаемой продукции;
- отсутствием возможности покупателей и продавцов влиять на цены;
- отсутствием препятствий для входа новых фирм в отрасли и выхода из них;
- отсутствием ограничений на доступ к информации о состоянии рынка, о ценах на товары и ресурсы, о затратах, качестве товаров, технологии производства и т. д.

Совершенная конкуренция в полном смысле в экономике не встречается, хотя в некоторых случаях ситуация может быть близка к ней (сельское хозяйство, фондовая биржа), однако её анализ важен для исследования других типов рыночных структур.

*Несовершенная конкуренция* может выступать в различных формах: монополия, монополия, олигополия, монополистическая конкуренция и др.

*Монополия* является противоположностью совершенной конкуренции и характеризуется следующим:

- одна фирма в отрасли является единственным производителем данного продукта, не имеющего близких заменителей, и представляет всю отрасль;
- барьеры для вступления других фирм в отрасль практически непреодолимы;
- значительным влиянием одной фирмы на цену данного продукта.

*Монополия* – это аналог монополии со стороны спроса, когда на рынке существует только один покупатель. Если монополия оказывает влияние на цену путём изменения объёма производства, то монополия – посредством изменения размеров закупок.

Монополия и монополия являются крайними случаями несовершенной конкуренции и в реальных условиях встречаются редко.

*Олигополия* характеризуется следующим:

- существованием на рынке нескольких крупных фирм, контролирующих производство и сбыт основного объёма продукции в отрасли;
- продукция может быть как дифференцированной (телевизоры), так и однородной (стандартизированной – алюминий, сталь, цемент);
- наличием барьеров для вступления новых фирм в отрасль;
- особенностью олигополии является взаимная зависимость фирм в принятии решений о ценах на свою продукцию.

*Монополистическая конкуренция* характеризуется:

- относительно большим числом продавцов;
- дифференцированностью продукции (например, существует много производителей стирального порошка, но продукция разных фирм отличается друг от друга по качеству, упаковке и другим признакам), фирмы ищут своего покупателя, предлагая ему продукт, качественно отличный от продукции других фирм;
- незначительным контролем над ценами со стороны отдельных фирм;
- достаточно свободным входом в отрасль и выходом из неё;
- широкоим использованием различных форм неценовой конкуренции (реклама, предоставление различных гарантий и др.).

В странах с развитой рыночной экономикой преимущественно существуют рынки монополистической конкуренции (производство одежды, обуви, сфера услуг, торговля и т. д.), а также олигополии (автомобильная промышленность, металлургия). Совершенная конкуренция и чистая монополия встречаются довольно редко и являются абстракциями, моделями, на примере которых можно провести анализ поведения фирмы, формирования её ценовой стратегии и определения объёма выпуска, обеспечивающего максимальную прибыль.

Рыночная экономика состоит из ряда структурных подсистем, выделяемых по определённым признакам.

*По территориальному* – рынки бывают локальные, региональные, национальные и мировой.

*По функциональному назначению* – рынок материальных благ (рынок средств производства и рынок предметов потребления); рынок услуг (производственных и бытовых услуг); рынок рабочей силы; рынок ценных бумаг; денежный рынок; валютный рынок; рынок научно-технических разработок; рынок информации.

*По формам торговли* – рынки оптовой и розничной торговли.

*По механизму функционирования* – рынок совершенной конкуренции, чистой монополии, олигополии, монополистической конкуренции и др.

*По соответствию действующему законодательству* – легальный и нелегальный (чёрный, теневой).

Для функционирования рыночной экономики необходима *инфраструктура рынка* – система учреждений и организаций, обеспечивающих свободное движение товаров и услуг на рынке.

*Организационная база* инфраструктуры рынка включает снабженческо-сбытовые и другие посреднические организации, коммерческие фирмы крупных промышленных предприятий.

*Материальная база* – состоит из транспортных систем, складского и тарного хозяйства, информационной системы и средств связи.

*Кредитно-расчётная база* – банковские и кредитно-сберегательные учреждения, страховые компании.

Важнейшими элементами инфраструктуры рынка являются:

- на рынке товаров – товарные биржи, ярмарки, аукционы, товарные биржи, торгово-посреднические фирмы, фирмы по сервису и ремонту (обслуживанию) товаров длительного пользования, торговые центры, постоянно действующие и периодические выставки;

- на рынке труда (рабочей силы) – учебные заведения, центры занятости (биржи труда);

- на денежном рынке – банки, банковский и коммерческий кредит;

- на валютном рынке – банки, обменные центры валют, валютные магазины;

- на рынке ценных бумаг – фондовые биржи;

- на рынке информации – библиотеки, аккумулирующие центры информации и система её передачи, радио, телевидение, мировая система информации *Internet*;

- на рынке жилья – маклерские конторы, фирмы по торговле недвижимостью.

Более конкретные элементы рыночной инфраструктуры следующие.

*Ярмарка* представляет собой регулярный рынок (здесь рынок употребляется в узком значении), который организуется в определённом месте. Она может быть местом периодической торговли или местом сезонной распродажи товаров одного или многих видов.



*Аукционы.* На аукционе происходит публичная продажа какого-либо товара в заранее установленном месте. Продаваемые товары достаются покупателю, который назвал самую высокую цену.

*Биржа* – место заключения сделок между покупателями и продавцами. Различают товарные, фондовые и биржи труда.

*Товарные биржи* функционируют на рынках товаров. Здесь осуществляются сделки по продаже наличных товаров на основе предварительного осмотра по образцам и стандартам.

На *фондовой бирже* происходит купля-продажа ценных бумаг (акций, облигаций) на основе их биржевого курса, который колеблется в зависимости от соотношения между спросом и предложением.

*Биржа труда* – специализируется на выполнении посреднических операций между предпринимателями и работниками с целью купли-продажи услуг труда.

Рынок с его структурой и инфраструктурой обеспечивает непрерывное движение ресурсов, продукции и денег в экономике, что наглядно представлено на схеме (рис. 3.3).

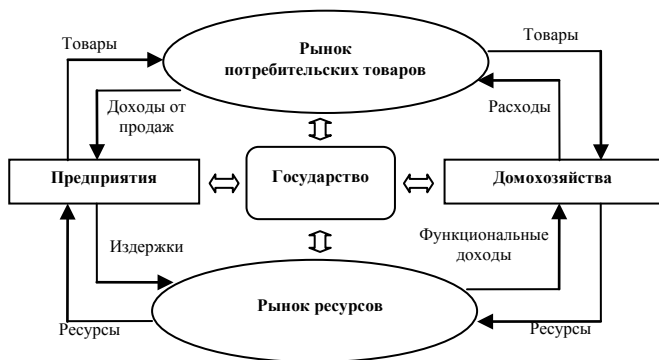


Рис. 3.3. Кругооборот ресурсов, продукции и денег в рыночной экономике

Рынок, несмотря на свой спонтанный характер, представляет собой хорошо отлаженный механизм, способный решать основные экономические задачи, стоящие перед обществом. Однако существуют проблемы, на решение которых рыночный механизм не рассчитан и поэтому не в состоянии решать их эффективно. Это внешние эффекты, производство общественных благ, асимметричность информации (ры-

нок не обеспечивает потребителей всей необходимой информацией для принятия адекватных решений, например, сведениями о вредных для здоровья свойствах лекарств, питательной ценности продуктов питания, уровне потребления энергии бытовыми приборами и др.), неравенство в распределении доходов, цикличность развития рыночной экономики. Такие ситуации (их принято называть *провалами (фиаско) рынка*) требуют государственного вмешательства в экономику.

Выделяют следующие минимально необходимые экономические функции государства:

1. *Обеспечение правовой базы.* Это определение прав частной собственности и гарантирование соблюдения контрактов, законодательная защита прав потребителей (контроль за качеством товаров и услуг, препятствия к распространению ложной информации). Государство обеспечивает поддержание общественного порядка, введение стандартов измерения веса и качества продуктов, создание и функционирование денежной системы.

2. *Защита конкуренции.*

3. *Производство общественных благ.*

4. *Минимизация отрицательных и поощрение положительных внешних эффектов (интернализация внешних эффектов).*

5. *Перераспределение дохода и богатства.* Рыночная система влечёт за собой значительное неравенство в распределении денежного дохода между членами общества.

Правительство берёт на себя задачу уменьшения неравенства доходов в обществе через налогообложение и трансфертные платежи (пособия инвалидам, безработным, финансовая помощь больным, пенсионерам и престарелым), а также путём регулирования цен с целью поддержки либо доходов производителей, либо покупательной способности потребителей. В первом случае государство завышает цену по сравнению с равновесной (появляется избыток продукции, который необходимо скупать государству), во втором случае – занижает цену, что приводит к возникновению дефицита и нормированию в распределении.

6. *Стабилизация экономики*, т. е. контроль за уровнем занятости и инфляции, а также стимулирование экономического роста.

Различают методы регулирования рынка: *государственные* и *негосударственные*. Негосударственные методы реализуются через инфраструктуру.

Государственные методы бывают экономические (налоги, бюджетные расходы, учётная ставка центрального банка и др.) и административные (приказы, распоряжения, нормы, нормативы и др.). Разграничивается прямое и косвенное вмешательство государства в экономику.

*Прямое вмешательство* означает расширение государственной собственности на материальные ресурсы, управление государственными предприятиями, законотворчество.

Во всех промышленно развитых странах существует более или менее значительный по своим масштабам государственный сектор экономики. Государство обладает капиталами в самых разнообразных формах, предоставляет кредиты, принимает долевое участие, является собственником предприятий. Это делает государство владельцем части общественного капитала.

Становление и развитие государственного сектора происходило практически в отраслях (угольная промышленность, электроэнергетика, морской, железнодорожный и воздушный транспорт, авиация и космонавтика, атомная энергетика и т. п.), где стоимость физического капитала, т. е. совокупности зданий, оборудования и машин, необходимых для производства, особенно велика, что делает эти отрасли весьма чувствительными к периодическим кризисам.

Прямое вмешательство государства – это и принятие законодательных актов, призванных упорядочить и развивать отношения между всеми элементами рыночной системы. Примерами могут быть принятие гражданского кодекса, налогового законодательства, антимонопольных законов и др.

*Косвенное вмешательство* осуществляется с помощью различных мер экономической политики.

Косвенное вмешательство предполагает осуществление государственного регулирования посредством использования основных инструментов экономической политики: налогово-бюджетной (фискальной) и кредитно-денежной политики.

Фискальная политика проводится путём изменения государственных доходов (прежде всего путём налогообложения) и расходов. Кредитно-денежная политика проводится путём регулирования денежной массы в обращении и совершенствования кредитной сферы. Эти направления государственной политики тесно связаны друг с другом. Подробнее они будут рассмотрены в следующих темах.

### **3.6. Модели рыночной экономики. Особенности белорусской социально-экономической модели**

В каждой системе существуют свои национальные модели организации хозяйства, так как страны отличаются историей, уровнем экономического развития, социальными и национальными условиями. Ниже перечислены наиболее известные из них.

*Американская модель* построена на системе поощрения предпринимательской активности, обогащения наиболее активной части населения. Для малообеспеченных групп создаётся приемлемый уровень жизни за счёт частичных льгот и пособий. Задача социального равенства здесь вообще не ставится. Эта модель основана на высоком уровне производительности труда и массовой ориентации на достижение личного успеха.

*Японская модель* характеризуется определённым отставанием уровня жизни населения (в том числе уровня заработной платы) от роста производительности труда. За счёт этого достигается снижение себестоимости продукции и резкое повышение её конкурентоспособности на мировом рынке. Препятствий имущественному расслоению не ставится. Такая модель возможна только при исключительно высоком развитии национального самосознания, приоритете интересов нации над интересами конкретного человека, готовности населения идти на определённые материальные жертвы ради процветания страны.

*Шведская модель* отличается сильной социальной политикой, направленной на сокращение имущественного неравенства за счёт перераспределения национального дохода в пользу наименее обеспеченных слоёв населения. Такая модель получила название «функциональная социализация», при которой функция производства ложится на частные предприятия, действующие на конкурентной рыночной основе, а функция обеспечения высокого уровня жизни (включая занятость, образование, социальное страхование) и многих элементов инфраструктуры (транспорт, НИОКР) – на государство.

*Германская модель* сформировалась на основе ликвидации концеров гитлеровских времён и предоставления всем формам хозяйств возможности устойчивого развития. При этом особым покровительством пользуются мелкие и средние предприятия, фермерские хозяйства. Государство активно влияет на цены, пошлины, технические нормы.

*Китайская модель* характеризуется развитием рыночных отношений в условиях их регулирования государством, которым руководит коммунистическая партия.

*Белорусская национальная модель* экономики формируется как социально ориентированная рыночная экономика. В основе её построения лежат принципы рыночной экономики, имеющийся ресурсный потенциал страны, структура, состояние и тенденции развития национальной экономики и другие особенности страны.

Основные характерные черты белорусской модели экономического развития:

1. Равноправное функционирование государственного и частного секторов экономики.

2. Приватизация используется как средство поиска инвесторов, заинтересованных в долгосрочном развитии экономики республики, способных взять на себя обязательства по решению социальных проблем. Приватизация осуществляется в соответствии с интересами не только государства, отрасли, предприятия, но и работников. Неотъемлемым условием приватизации выступает обеспечение экономической эффективности.

3. Развитие интеграционных процессов с Россией и другими странами СНГ.

4. Повышение конкурентоспособности и эффективности экономики страны, поддержка и реклама национальных достижений в наиболее перспективных областях.

5. Сильная и эффективная государственная власть, обеспечивающая стабильное функционирование экономики и экономическую безопасность государства. Государственные институты, исходя из критериев общественного блага, не допускают нарушения норм и правил поведения на рынке; определяют общие условия эффективного хозяйствования, темпы экономического роста; поддерживают оптимальную структуру производства, равномерное социально-экономическое развитие регионов.

6. Социальная политика, направленная на повышение общественного благосостояния, улучшение качества и уровня жизни населения, рациональное использование трудового потенциала.

Стратегическая долгосрочная цель социально-экономического развития Республики Беларусь – постепенное движение к обществу постиндустриального типа, повышение уровня и качества жизни населения, улучшение среды обитания на основе формирования новых

технологических способов производства и многоукладной экономики при значительной роли государства в её реформировании.

### **Основные выводы**

1. Основными критериями классификации экономических систем являются уровень развития производительных сил и характер производственных отношений, развитие техники и производства, способы координации хозяйственной жизни.

2. Собственность включает в себя право пользования, владения и распоряжения. Различают государственную и частную собственность. В истории республик известны национализация и разгосударствление. Частный способ разгосударствления – приватизация имущества.

3. Перед обществом стоят три вопроса: что, как и для кого производить. Существуют различные способы координации хозяйственной жизни, призванные их решить: традиции, рынок, иерархический порядок.

4. Рынку как экономической системе присущи частная собственность на средства производства, свобода предпринимательства, свобода выбора, конкуренция.

5. По типу конкуренции рынки подразделяются на рынки совершенной конкуренции и несовершенной. Последние, в свою очередь, имеют разновидности: монополия, олигополия, монополистическая конкуренция и т. д.

6. Наиболее известными экономическими моделями являются американская, японская, шведская, германская, китайская. Белорусская национальная модель предполагает формирование социально ориентированной рыночной экономики.

### **Ключевые понятия**

Административно-командная экономика (*administrative and command economy*), государственная собственность (*state property*), капитализм (*capitalism*), коллективная собственность (*collective property*), конкуренция (*competition*), монополистическая конкуренция (*monopolistic competition*), монополия (*monopoly*), национализация (*nationalization*), несовершенная конкуренция (*imperfect competition*), несовершенства (фиаско) рынка (*market imperfections, market failure*), общественная собственность (*public property*), олигополия (*oligopoly*), приватиза-

ция (*privatization*), разгосударствление (*denationalization*), рынок (*market*), рыночная инфраструктура (*market infrastructure*), рыночная экономика (*market economy*), смешанная экономика (*mixed economy*), собственность (*property*), совершенная конкуренция (*perfect competition*), социальная рыночная экономика (*social market economy*), социально ориентированная экономика (*socially-oriented economy*), субъект собственности (*subject property*), традиционная экономика (*traditional economy*), трансформационная (переходная экономика) (*transformational economy*), ценовая конкуренция (*price competition*), частная собственность (*private property*), экономическая система общества (*economic system society*), экономические институты (*economic institutions*).

### **Вопросы для самопроверки**

1. На какие элементы можно подразделить экономическую систему? Назовите критерии классификации экономических систем.
2. Дайте определение собственности. Что означают национализация и приватизация? Какие мероприятия включает разгосударствление?
3. Назовите способы координации хозяйственной жизни.
4. Каковы основные черты рыночной системы?
5. Перечислите недостатки рынка. Каковы функции государства в регулировании экономики?
6. Каковы особенности белорусской социально-экономической модели?

## **Глава 4. СПРОС, ПРЕДЛОЖЕНИЕ И РЫНОЧНОЕ РАВНОВЕСИЕ. ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ**

### **4.1. Спрос. Зависимость величины спроса от цены. Неценовые факторы спроса**

*Спрос* – это количество товара, которое потребители желают и могут купить по разным возможным ценам в течение определённого промежутка времени. Спрос выражает ряд альтернативных возможностей и показывает то количество продукта, которое будет куплено при разных ценах. Высокая цена товара ограничивает величину спроса на него, низкая цена способствует возрастанию величины спроса.

Взаимосвязь между ценой и количеством покупаемого товара представлена в табл. 4.1 (данные гипотетические) и на рис. 4.1.

Таблица 4.1. Зависимость между ценой и объёмом покупок

Цена ( $p$ )	1	2	3	4	5
Объём спроса ( $q_d$ )	20	15	12	10	9

Кривая спроса (рис. 4.1) иллюстрирует *закон спроса*: между ценой и величиной спроса существует обратная зависимость. Эта зависимость объясняется следующими причинами:

1) законом убывающей предельной полезности, согласно которому каждая дополнительная единица приобретаемого продукта приносит покупателю всё меньше полезности. Например, при удовлетворении жажды второй стакан сока приносит потребителю меньше полезности, чем первый, третий – доставляет ещё меньшую полезность, чем второй, и т. д. Поэтому потребители покупают дополнительные единицы продукта лишь при условии, что его цена снижается;

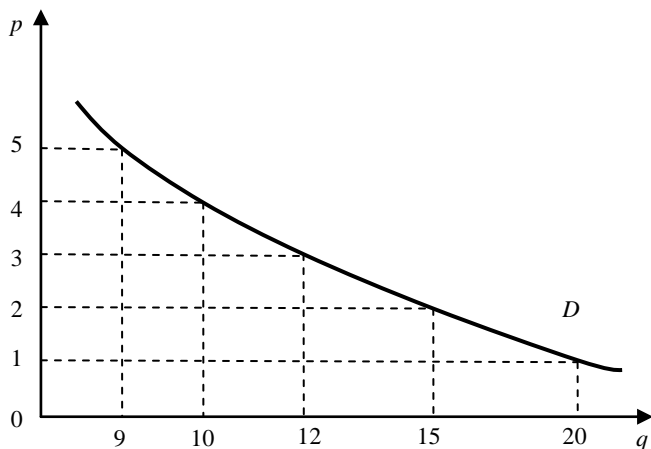


Рис. 4.1. Кривая спроса

2) эффектом дохода, который заключается в том, что снижение цены продукта увеличивает покупательную способность денежного дохода потребителя, который в состоянии купить большее количество данного продукта, не уменьшая объёма других приобретаемых товаров. Более высокая цена приводит к противоположному результату;



3) эффектом замещения, который выражается в том, что потребители склонны замещать дорогие товары более дешёвыми. Например, с понижением цены чая потребитель увеличивает его потребление, замещая им кофе.

Исключения из общего правила:

1. При повышении цен на некоторые товары жизненной необходимости величина спроса может не измениться или даже возрасти. Этот эффект получил название парадокса Гиффена, обратившего внимание на то, что во время голода в Ирландии в середине XIX в. при росте цены картофеля бедняки увеличили его потребление. Объяснением может служить то, что даже при повысившейся цене картофель остался самым доступным продуктом, а, например, мясо стало ещё менее доступным, чем раньше.

2. Рост цен на предметы роскоши может сопровождаться повышением величины спроса на них. Объясняется это следующим образом: здесь покупается не столько товар, сколько престиж, связанный с обладанием данным товаром. А престижность товара растёт вместе с его ценой.

Спрос меняется под воздействием различных факторов. При этом необходимо различать изменение *величины спроса* и изменение самого *спроса*. Величина спроса растёт или снижается тогда, когда изменяется только цена данного товара (все другие обстоятельства при этом остаются неизменными). Спрос увеличивается или снижается тогда, когда изменяются все другие факторы, кроме цены на данный товар.

Графически изменение величины спроса выражается в движении по кривой спроса (движение 1, рис. 4.2), изменение спроса выражается в движении самой кривой спроса, в её смещении (например, при увеличении спроса происходит движение 2, показанное на рис. 4.2).

При снижении цены с  $p_1$  до  $p_2$ , когда все факторы, кроме цены, неизменны, движение осуществляется вниз по кривой спроса, увеличивается количество покупаемого товара от  $q_1$  до  $q_2$ .

Увеличение спроса под воздействием неценовых факторов иллюстрируется на рис. 4.2 сдвигом кривой спроса вправо. В этом случае покупатели приобретают по каждой цене больше продукции. При уменьшении спроса происходит сдвиг кривой спроса влево.

Неценовые факторы (детерминанты) рыночного спроса:

1. Вкусы или предпочтения потребителей. Благоприятное для данного товара изменение потребительских предпочтений (под воздействием рекламы или моды) вызывает увеличение спроса – сдвиг кри-

вой вправо. Неблагоприятные перемены в предпочтениях потребителей обуславливают уменьшение спроса и смещение кривой спроса влево.

2. Число потребителей на рынке. Увеличение на рынке числа потребителей обуславливает повышение спроса и наоборот.

3. Денежные доходы потребителей. В отношении нормальных товаров повышение дохода приводит к увеличению спроса и наоборот. Товары, спрос на которые изменяется в прямой зависимости от изменения денежного дохода, называются нормальными товарами. Однако есть товары низшей категории, спрос на которые возрастает при снижении доходов и снижается при их увеличении. Так, возросший доход позволяет потребителям покупать меньше картофеля и больше мяса.

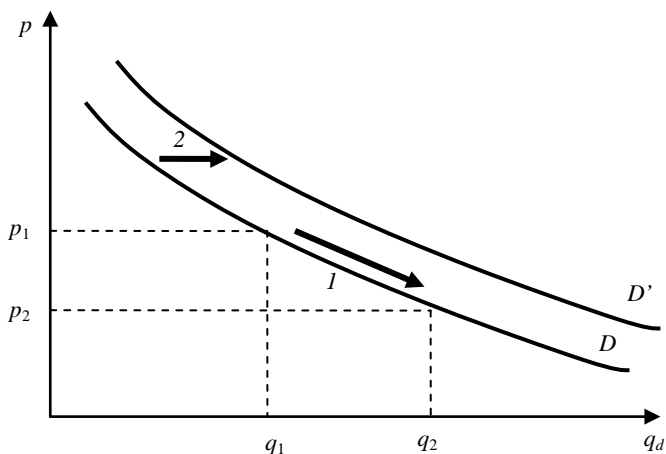


Рис. 4.2. Изменение величины спроса и изменение спроса:  
1 – изменение величины спроса; 2 – изменение спроса

4. Цены на сопряжённые товары. Если два товара взаимозаменяемы, между ценой на один из них и спросом на другой существует прямая связь. Например, когда цена на масло повышается, увеличивается спрос на маргарин. На графике кривая спроса на маргарин сдвигается вправо (спрос возрастает). Если два товара взаимодополняемые, то между ценой на один из них и спросом на другой существует обратная связь. Например, снижение цены на тракторы вызывает повышение спроса на тракторные прицепы.

5. Потребительские ожидания относительно будущих цен и дохо-

дов. Ожидания потребителей повышения цен в будущем увеличивают текущий спрос на товары и наоборот. Ожидание увеличения доходов может увеличить текущий спрос на товары и наоборот.

#### 4.2. Предложение. Зависимость величины предложения от цены. Неценовые факторы предложения

*Предложение* – количество продукции, которое производитель желает и способен произвести и предложить к продаже на рынке по каждой из возможных цен в течение определённого отрезка времени.

Оно характеризует экономическую ситуацию на рынке со стороны продавцов (производителей).

Взаимосвязь между ценой и количеством предлагаемого товара представлена в табл. 4.2 и на рис. 4.3.

Таблица 4.2. Зависимость между ценой и объёмом продаж

Цена ( $p$ )	1	2	3	4	5
Объём предложения ( $q_s$ )	0	7	12	16	18

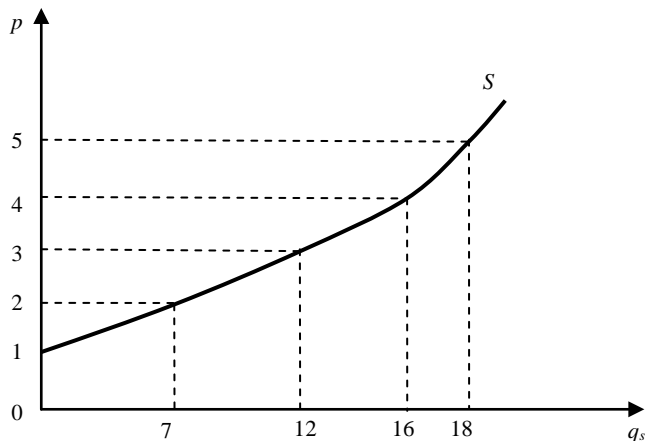


Рис. 4.3. Кривая предложения

Кривая предложения (см. рис. 4.3) иллюстрирует закон *предложения*: между ценой и количеством предлагаемого товара существует положительная (прямая) зависимость. Эта зависимость объясняется следующими причинами:

1) повышение цены позволяет получать более высокие доходы, что стимулирует рост производства;

2) поскольку издержки производства у фирм различные, рост цены позволяет вступать в отрасль предприятиям с более высоким уровнем издержек. Например, при цене 2 д. ед. производят и реализуют продукцию лишь те предприятия, затраты которых на единицу товара меньше или равны 2 д. ед. Если цена возрастёт до 4 д. ед., то данный товар смогут производить и продавать также предприятия с уровнем затрат до 4 д. ед. Поэтому предложение увеличивается.

Различные значения цены на оси ординат одновременно показывают максимально допустимый уровень затрат на единицу продукции. А сама кривая предложения является кривой издержек.

Принципиальное различие между изменением величины предложения и изменением предложения такое же, как для спроса (рис. 4.4).

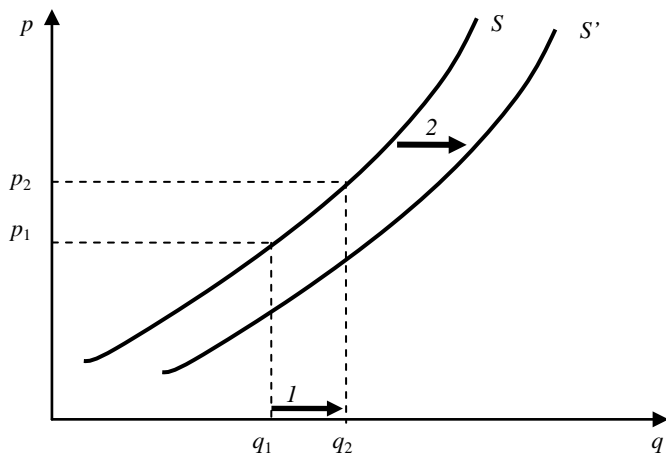


Рис. 4.4. Изменение величины предложения и изменение предложения:  
1 – изменение величины предложения; 2 – изменение предложения

Изменение *величины предложения* означает передвижение от точки к точке по кривой предложения в результате изменения только цены на продукт.

Изменение *предложения* выражается в смещении всей кривой предложения. Увеличение предложения смещает кривую вправо, уменьшение предложения смещает её влево.

Причинами изменения предложения являются изменения неценовых факторов (детерминант) предложения, которыми являются:

1. Цены на ресурсы. Кривая предложения фирмы основывается на издержках производства. Следовательно, уменьшение цен на ресурсы снизит издержки производства и увеличит предложение и наоборот.

2. Технологии производства. Совершенствование технологии означает производство продукции с меньшими затратами ресурсов, что ведёт к снижению издержек на единицу продукции и увеличению предложения.

3. Налоги и субсидии. Повышение налогов увеличивает издержки производства и сокращает предложение. Когда государство субсидирует производство какого-либо товара, то это снижает его издержки и предложение увеличивается.

4. Цены на другие товары. Изменение цен на другие товары способно сместить кривую предложения продукта. Например, снижение цены на пшеницу может увеличить предложение ржи по каждой из возможных цен. И наоборот, повышение цены на пшеницу может сократить производство и предложение ржи.

5. Ожидания изменения цены товара в будущем могут изменить его предложение на рынке в настоящее время.

6. Численность продавцов на рынке. По мере вступления в отрасль большего количества фирм кривая предложения станет смещаться вправо (предложение увеличивается). По мере выхода фирм из отрасли кривая предложения будет смещаться влево (предложение уменьшается).

### **4.3. Отраслевое рыночное равновесие. Товарный дефицит и товарные излишки. Изменения спроса и предложения и их влияние на цену**

Рыночный спрос и рыночное предложение взаимосвязаны. Несмотря на противоположность интересов продавцов и покупателей, на рынке устанавливается некоторая равновесная цена, удовлетворяющая обе стороны.

Взаимосвязь между спросом и предложением товара, установление цены равновесия представлены в табл. 4.3 и на рис. 4.5.

Таблица 4.3. Зависимость между ценой и количеством покупок и продаж

Цена ( $p$ )	1	2	3	4	5
Объём спроса ( $q_d$ )	20	15	12	10	9
Объём предложения ( $q_s$ )	0	7	12	16	18

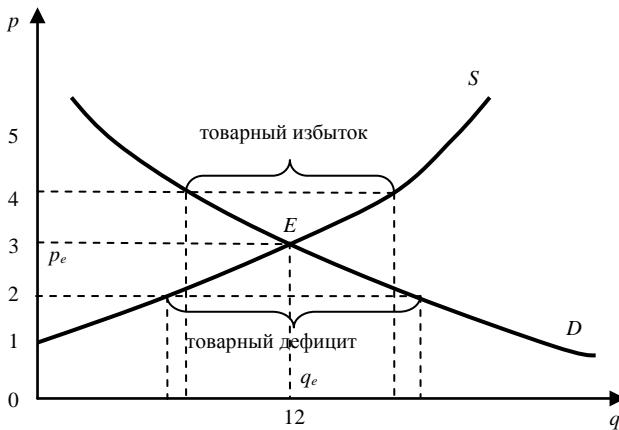


Рис. 4.5. Рыночное равновесие

В точке  $E$  пересекаются кривые спроса и предложения. Эта точка показывает, что только при таком соотношении цены и объёма продукции продавцы и покупатели желают продавать и покупать одинаковое количество товара по одинаковой цене (в приведённом примере 12 ед. товара продаются и покупаются по цене 3 д. ед.). Спрос и предложение в такой ситуации находятся в состоянии равновесия, поэтому такую цену называют *ценой равновесия* ( $p_e$ ), а объём производства – *равновесным объёмом производства* ( $q_e$ ).

Если цена на товар увеличится сверх  $p_e$ , то величина предложения превысит величину спроса – возникнет *товарный избыток* (в примере при повышении цены с 3 до 4 д. ед. избыток составит 6 ед. товара). Конкуренция продавцов в последующем приведёт к снижению цены до равновесного уровня ( $p_e$ ).

Если цена окажется ниже  $p_e$ , то величина спроса превысит величину предложения и возникнет *товарный дефицит* (понижение цены с 3 до 2 д. ед. приведёт к недостатку 8 ед. товара, см. табл. 4.3). В этом случае конкуренция покупателей в последующем обусловит повышение цены до равновесной ( $p_e$ ).

Способность конкурентных сил спроса и предложения устанавливать равновесную цену называется *уравновешивающей функцией цен*.

Изменения предложения и спроса влияют на рыночное равновесие.

**Изменение спроса.** Увеличение спроса, при прочих равных условиях (предложение не изменяется), приводит к повышению равновесной цены и увеличению количества производимого и покупаемого продукта (рис. 4.6) и, наоборот, уменьшение спроса приводит к снижению цены и сокращению равновесного количества продукта.

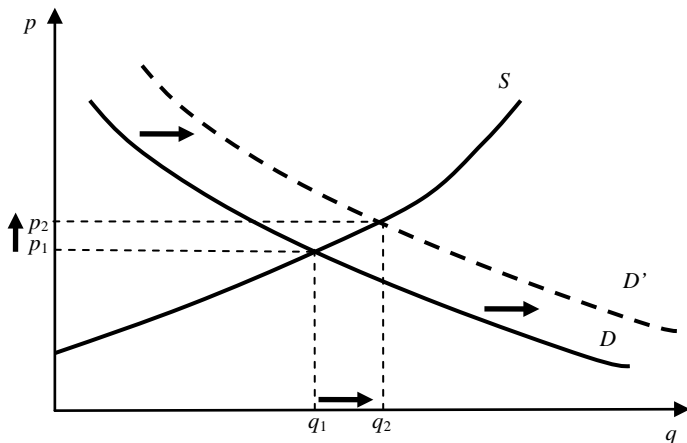


Рис. 4.6. Увеличение спроса

Таким образом, существует прямая связь между изменением спроса, с одной стороны, и изменениями равновесной цены и количества продукта – с другой.

**Изменение предложения.** Когда предложение увеличивается (предполагается, что при этом спрос неизменный), то равновесная цена снижается, а равновесное количество продукта возрастает (рис. 4.7), и, наоборот, когда предложение сокращается, то это ведёт к повышению цены продукта и уменьшению его равновесного количества.

Таким образом, существует обратная связь между изменением предложения и изменением равновесной цены и прямая связь между изменением предложения и изменением количества продукта.

Возможны более сложные случаи, когда одновременно изменяются и спрос, и предложение. Результаты таких перемен могут быть рассмотрены в каждом конкретном случае с помощью аналогичных графических построений.

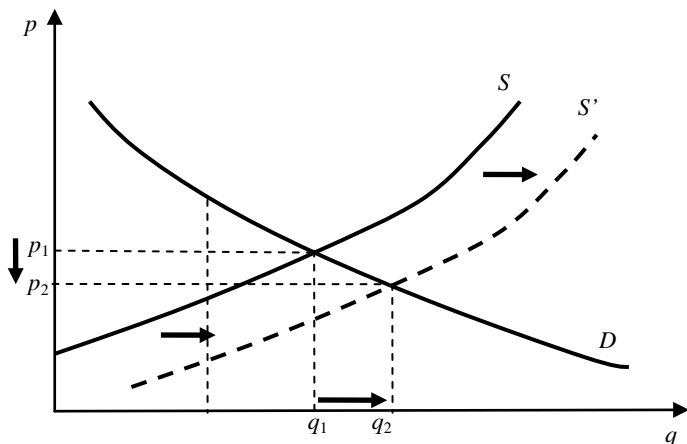


Рис. 4.7. Увеличение предложения

При добровольном обмене выигрыш получают и покупатели (потребители), и продавцы (производители).

**Излишек (выигрыш) потребителя** – это разность между ценой, которую потребитель готов заплатить за данный товар, и рыночной ценой этого товара. В целом он определяется как разность между общей полезностью приобретённого количества блага и его рыночной стоимостью (ценностью).

Цена, которую потребитель готов заплатить, определяется предельной полезностью каждой дополнительной единицы товара, а рыночная цена в данный момент одинакова для всех единиц товара и определяется взаимодействием спроса и предложения. Поэтому потребитель выигрывает, покупая товар дешевле, чем он был готов заплатить за него.



Излишек потребителя иллюстрируется с помощью кривой спроса (рис. 4.8). На графике излишек потребителя – это заштрихованная область, ограниченная слева осью ординат, сверху кривой спроса, а снизу линией цены. Чем ниже цена, тем больше величина излишка потребителя.

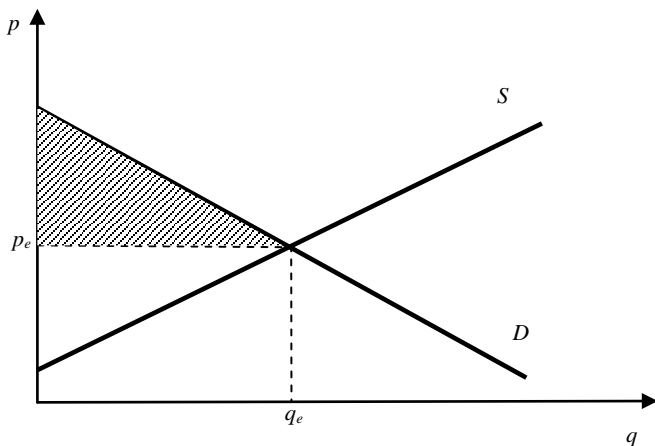


Рис. 4.8. Излишек потребителя

Концепция излишка потребителя широко используется неоклассической школой экономической теории при графическом анализе проблем налогообложения и монополистического ценообразования.

**Излишек производителя** – это разница между рыночной ценой и предельными издержками выпускаемой продукции. Предельные издержки указывают на минимальную цену, при которой фирме целесообразно вообще производить каждую дополнительную единицу продукции.

Графически излишек производителя иллюстрируется площадью фигуры, ограниченной слева осью ординат, снизу кривой предложения, а сверху линией рыночной цены (на рис. 4.9 – заштрихованная область).

В условиях свободного ценообразования на рынке устанавливается равновесие, в котором предложение полностью удовлетворяет спрос при сложившейся цене. Вмешательство государства в ценообразование нарушает рыночное равновесие. Например, государство может устано-

вить максимальную цену  $p_1$  (рис. 4.10). В этом случае величина спроса составит  $q_2$ , а величина предложения –  $q_1$ . Таким образом, на рынке образуется *дефицит* товара, объём которого равен длине отрезка  $q_1q_2$ .

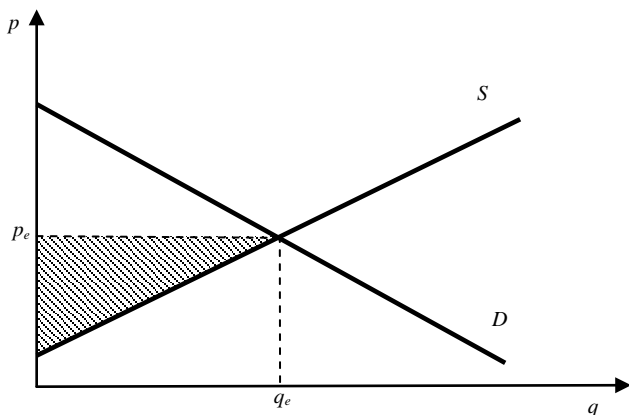


Рис. 4.9. Излишек производителя

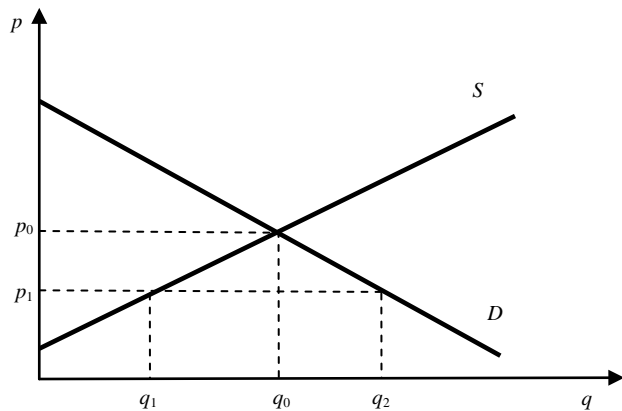


Рис. 4.10. Последствия государственного контроля над ценой

#### 4.4. Понятие эластичности. Эластичность спроса по цене и доходу. Эластичность предложения по цене

*Эластичность (elasticity)* – это мера реакции одной величины в ответ на изменение другой.

Наиболее удобной единицей измерения эластичности выступает процент.

Процентное исчисление способно показать степень изменения любой переменной, независимо от исходных единиц измерения (в деньгах, тоннах, штуках, метрах). Эластичность показывает, на сколько процентов изменится одна переменная при изменении другой на 1 %.

*Эластичность спроса по цене (ценовая эластичность спроса)* показывает меру реакции величины спроса на изменение цены или, другими словами, на сколько изменится в процентном отношении величина спроса на товар при изменении его цены на 1 %.

Здесь возможны три основных варианта:

1. *Эластичный спрос.* Спрос называется эластичным, если изменения в цене приводят к большим изменениям в количестве покупаемой продукции, т. е. процентное изменение величины спроса больше, чем процентное изменение цены (например, снижение цены на 10 % вызывает рост спроса на 15 %).

2. *Неэластичный спрос.* Спрос называется неэластичным, если изменения в цене ведут к меньшим изменениям в количестве покупок, т. е. процентное изменение величины спроса меньше, чем процентное изменение цены (например, снижение цены на 10 % вызывает рост спроса на 5 %).

3. *Спрос единичной эластичности* – величина спроса и цена изменяются в одинаковой степени (например, снижение цены на 10 % вызывает рост спроса тоже на 10 %).

Особыми случаями являются следующие.

*Совершенно неэластичный спрос* означает крайний случай, когда изменение цены вообще не приводит ни к какому изменению количества спрашиваемой продукции. Примером может служить спрос больных острой формой диабета на инсулин.

*Совершенно эластичный спрос* – ситуация, при которой малейшее снижение цены обуславливает рост величины спроса до бесконечности, а при увеличении цены продукция вообще не будет покупаться. В дальнейшем будет описано, что такая кривая спроса имеет место в случае, когда фирма продаёт продукцию на чисто конкурентном рынке.

Измеряется эластичность с помощью *коэффициента эластичности спроса по цене* ( $E_{dp}$ ) – это процентное изменение величины спроса на продукт, отнесённое к процентному изменению цены на этот продукт:

$$E_{dp} = \frac{\frac{q_2 - q_1}{q_1} 100\%}{\frac{p_2 - p_1}{p_1} 100\%} = \frac{q_2 - q_1}{p_2 - p_1} \cdot \frac{p_2 - p_1}{q_1} = \frac{\Delta q \cdot p_1}{\Delta p \cdot q_1}. \quad (4.1)$$

$E_{dp}$  обычно имеет знак «-», что свидетельствует об обратной связи, но этим знаком пренебрегают.

При спросе единичной эластичности  $E_{dp} = |1|$ ;

при эластичном спросе  $E_{dp} > |1|$ ;

при неэластичном спросе  $E_{dp} < |1|$ ;

при совершенно неэластичном спросе  $E_{dp} = 0$ ;

при совершенно эластичном спросе  $E_{dp} \rightarrow \infty$ .

Различные случаи эластичности спроса по цене иллюстрируются графически на рис. 4.11.

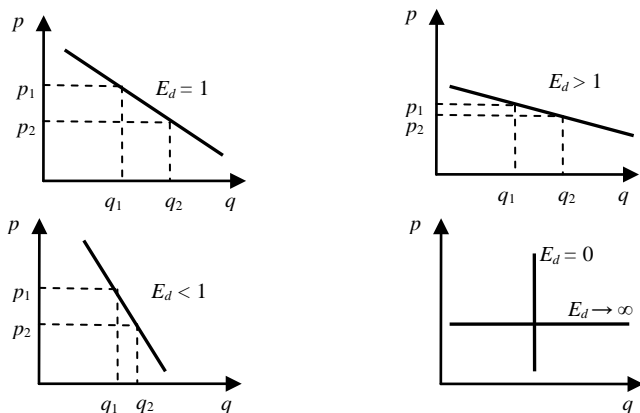


Рис. 4.11. Эластичность спроса по цене

Следует обратить внимание на то, что внешний вид графика, а именно наклон кривой спроса, не может служить надёжным основанием для определения эластичности спроса, поскольку наклон кривой спроса – пологость или крутизна – зависит от абсолютных изменений цены и количества продукции, а эластичность имеет дело с относительными, т. е. процентными, изменениями цены и количества товара.

Кроме того, следует иметь в виду, что кривая спроса может иметь участки с различной эластичностью. Эластичность, как правило, изменяется в зависимости от ценового интервала: она выше в левой верхней части графика по сравнению с правой нижней. Это обусловлено арифметическими свойствами параметров эластичности. Если подсчитать  $E_{dp}$  в различных точках прямолинейной кривой спроса (в любой точке прямой линии наклон одинаков), то окажется, что выше некоторой точки линии (отрезок высоких цен) спрос является эластичным, в этой точке эластичность равна 1, ниже этой точки (отрезок низких цен) спрос неэластичен (рис. 4.12).

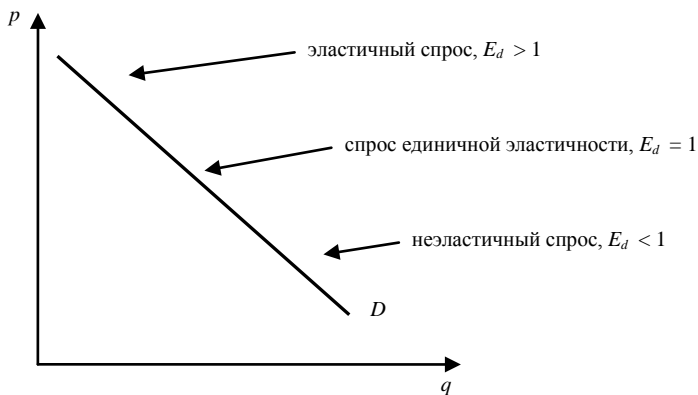


Рис. 4.12. Различия эластичности спроса на одной кривой

Проверить, является ли спрос эластичным или неэластичным, можно по показателю *общей выручки*, которая определяется как произведение цены на количество проданной продукции.

1. Если уменьшение цены приведёт к увеличению общей выручки, то спрос эластичен. Это обусловлено тем, что потеря выручки, вы-

званная снижением цены, оказывается меньше прироста выручки от увеличения продаж вследствие снижения цены. И в противоположном случае: спрос эластичен, если увеличение цены приводит к уменьшению общей выручки.

2. Если спрос неэластичен, то уменьшение цены приведёт к снижению общей выручки, а увеличение цены – к росту общей выручки.

3. В случае единичной эластичности увеличение или уменьшение цены оставит общую выручку без всяких изменений. Потеря выручки, вызванная снижением цены единицы продукции, будет компенсирована сопутствующим расширением продаж.

Формула (4.1) может быть применена для расчёта эластичности в любой точке кривой спроса, т. е. для расчёта *точечной эластичности*. Она верна для любых изменений цены, если кривая спроса является линейной, и для незначительных изменений цены, если кривая спроса имеет произвольную конфигурацию.

Однако эластичность спроса оказывается различной в зависимости от того, растёт цена или снижается (рис. 4.13). Возникает вопрос: какую из двух комбинаций цены и количества продукции брать в качестве базовой для подсчёта процентных изменений.

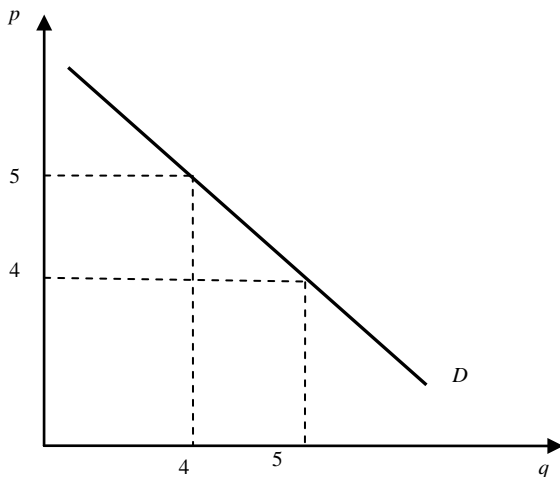


Рис. 4.13. Числовой пример различной точечной эластичности

1. Если за исходную цену примем  $p_1 = 5$ ,  $q_1 = 4$ , то  $E_{dp} = 1,25$ .

2. Если за исходную цену примем  $p_1 = 4$ ,  $q_1 = 5$ , то  $E_{dp} = 0,8$  (знак минус игнорируется).

Как видим, разные показатели эластичности спроса по цене вызваны разными направлениями изменения цены.

Так какова же эластичность спроса? Спрос эластичен или неэластичен?

Чтобы избежать разночтения, было предложено в качестве базовых величин при расчёте изменений цен и количеств использовать среднюю точку интервала (точка Аллена).

Такая методика расчёта эластичности спроса по цене получила название *дуговой эластичности*. Её можно выразить следующей формулой:

$$E_{dp} = \frac{q_2 - q_1}{(q_1 + q_2) : 2} : \frac{p_2 - p_1}{(p_1 + p_2) : 2} = \frac{q_2 - q_1}{q_1 + q_2} : \frac{p_2 - p_1}{p_1 + p_2}, \quad (4.2)$$

где  $p_1, q_1$  – исходные величины соответственно цены и количества;

$p_2, q_2$  – итоговые величины цены и количества.

Для нашего примера дуговая эластичность  $E_{dp} = 1$ .

Недостаток этой формулы состоит в том, что она может ввести в заблуждение, если её применять к очень широким интервалам изменений цены и величины спроса. Её рекомендуется применять к относительно небольшим интервалам изменений величины спроса и цен.

Существует иная возможность вычисления коэффициента эластичности для одной точки на кривой спроса (рис. 4.14).

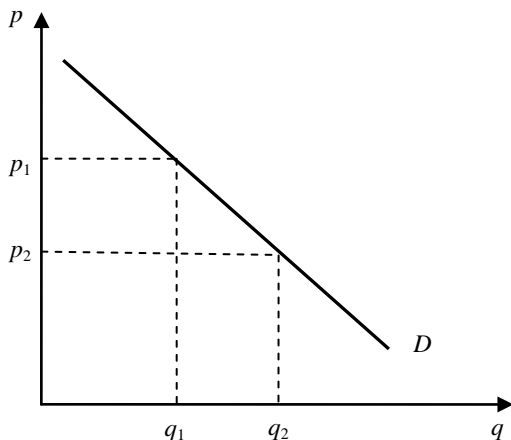


Рис. 4.14. Линейная зависимость между ценой и объемом продукции

При линейной зависимости справедливы следующие уравнения:

$$q = a - bp; \quad (4.3)$$

$$q_1 = a - bp_1; \quad (4.4)$$

$$q_2 = a - bp_2; \quad (4.5)$$

$$(q_2 - q_1) = a - bp_2 - a + bp_1; \quad (4.6)$$

$$(q_2 - q_1) = -b(p_2 - p_1); \quad (4.7)$$

$$\Delta q = -b\Delta p; \quad (4.8)$$

$$-b = \Delta q : \Delta p. \quad (4.9)$$

Для линейной зависимости  $\Delta q : \Delta p$  является постоянной величиной (1 / тангенс угла наклона прямой). Преобразовав уравнение (4.1), используя формулы (4.3) и (4.8), получим коэффициент эластичности для одной точки на кривой спроса:

$$E_{dp} = \frac{\Delta q}{\Delta p} \frac{p}{q} = \frac{-pb}{a - bp}. \quad (4.10)$$

К основным факторам эластичности спроса по цене относятся следующие:

1. *Заменяемость*. Чем больше у данного товара имеется товаров-заменителей, тем более эластичным будет спрос на этот товар. В данной ситуации потребители легко могут переключаться с потребления одного товара на потребление другого. Эластичность спроса на продукт зависит от того, насколько узко он определяется. Например, спрос на свинину более эластичен, чем спрос на мясо вообще.

2. *Удельный вес в бюджете потребителя*. Чем больший удельный вес в бюджете потребителя занимают расходы на данный товар, тем, при прочих равных условиях, будет выше эластичность спроса на него.

3. *Временной фактор*. Спрос становится более эластичным с течением времени.

Так как вкусы и предпочтения потребителей довольно консервативны, требуется значительный промежуток времени, чтобы потребители адаптировались к изменившимся условиям. Если цена говядины повысится, то потребители не сразу сократят свои покупки. Но спустя некоторое время они могут заменить говядину, например, мясом птицы, которому потребители теперь будут отдавать предпочтение.



Другое объяснение связано с длительностью пользования товарами. Если, например, цена на бензин вдруг значительно возрастёт, потребление его владельцами автомобилей вряд ли так же резко и сразу снизится. Это снижение произойдёт лишь спустя достаточно продолжительное время, когда изношенные большие автомобили в массовом порядке начнут заменяться малолитражными и более экономичными машинами.

4. *Доступность товара или услуги.* Чем выше степень товарного дефицита, тем ниже эластичность спроса на этот товар. В условиях дефицита потребитель лишён возможности выбора и вынужден приобретать товар по сложившейся на данный момент цене.

5. *Степень интенсивности потребности,* удовлетворяемой данным товаром или услугой. Если потребность в каком-то товаре очень высока, то изменение цены на объём его потребления влияет несущественно (хлеб, соль, электроэнергия и т. д.).

Обычно спрос на товары первой необходимости, как правило, является неэластичным, а на предметы роскоши – обычно эластичным.

Правильно оценить возможную реакцию величины спроса на изменение цены очень важно для продавца, потому что не всегда повышение цены на товар приводит к увеличению выручки от его продажи.

По общему правилу, при эластичном спросе суммарная выручка изменяется в направлении, обратном изменению цены. При неэластичном спросе суммарная выручка изменяется в том же направлении, что и цена. В случае со спросом единичной эластичности изменение цены не отразится на суммарной выручке.

Динамика спроса реагирует не только на изменение цены, но и на изменение доходов потребителей.

*Эластичность спроса по доходу* – это процентное изменение величины спроса, вызванное тем или иным процентным изменением дохода потребителя:

$$E_{dy} = \frac{q_2 - q_1}{q_1 + q_2} \cdot \frac{y_2 - y_1}{y_1 + y_2}, \quad (4.11)$$

где  $y$  – доход.

Эластичность спроса по доходу зависит от категории товаров.

Спрос на нормальные товары будет возрастать по мере роста доходов потребителей. Коэффициент эластичности спроса по доходу  $E_{dy}$  здесь будет иметь положительное значение. Но коэффициенты на различные товары имеют широкий диапазон колебаний. Например, на ав-

томобили коэффициент имеет значение около +3, медицинские услуги – приблизительно +1, продукты сельского хозяйства – меньше единицы, составляет приблизительно +0,2.

Что же касается товаров низшей категории, то при увеличении доходов потребителей спрос на них будет снижаться, т. е.  $E_{dy}$  будет иметь отрицательное значение. Например, восстановленные автомобильные покрышки, картофель, капуста, поношенная одежда, дешёвые креплёные вина и т. д.

Практическое значение понятия «эластичность спроса по доходу» состоит в том, что её состояние и динамика позволяют давать прогнозы перспектив развития того или иного производства или отрасли. Если, например, эластичность спроса по доходу применительно к автомобилям даёт высокий положительный результат, значит, перспективы развития автомобилестроительной отрасли довольно оптимистичны.

Так как зависимость между ценой и количеством предлагаемой продукции является прямой (кривая предложения является восходящей), то цена и общий доход (выручка) всегда изменяются в одном и том же направлении, независимо от степени эластичности или неэластичности предложения.

*Эластичность предложения по цене* – это степень реагирования величины предложения на изменение цены единицы товара или услуги. *Коэффициент эластичности предложения по цене*  $E_s$  показывает, на сколько процентов изменится величина предложения товаров при изменении цены единицы товара на 1 %. Он рассчитывается как отношение процентного изменения величины предлагаемой продукции к процентному изменению в цене, т. е.

$$E_s = \frac{q_2 - q_1}{q_1 + q_2} : \frac{p_2 - p_1}{p_1 + p_2}. \quad (4.12)$$

Методика расчёта эластичности спроса по цене и эластичности предложения по цене одна и та же.

Наиболее существенным фактором, влияющим на эластичность предложения, является количество времени (фактор времени), имеющегося в распоряжении производителей. Чем продолжительнее отрезок времени, которым располагает производитель для того, чтобы приспособиться к данному изменению цены, тем больше изменится объём производства и тем больше будет эластичность предложения.

Выделяют три временных периода, характеризующих способность производителя реагировать на изменение рыночной конъюнктуры: мгновенный (кратчайший), краткосрочный и долгосрочный.

Предположим, что спрос на какой-либо товар возрос. Рассмотрим, каковы будут последствия в различных периодах (рис. 4.15).

*Мгновенный период.* Поскольку предложение товара сразу возрасти не сможет, ситуация будет характеризоваться лишь повышением цены. В этом случае кривая предложения представляет собой вертикальную линию, предложение абсолютно неэластично,  $E_s = 0$ . Произойдёт сдвиг кривой спроса вверх, цена равновесия увеличится (рис. 4.15, а).

*В краткосрочном периоде* производитель в состоянии в определённой мере увеличить объём предложения путём более интенсивного использования имеющихся производственных мощностей (за счёт интенсификации труда, увеличения количества сырья, материалов и других переменных факторов производства).

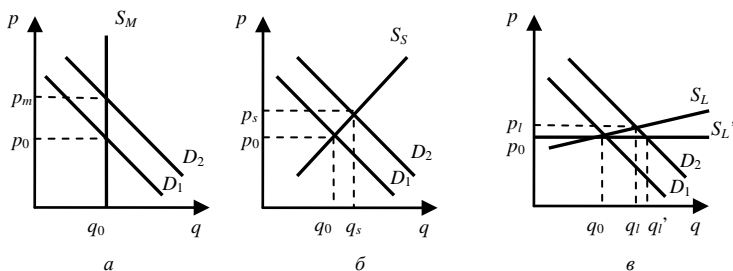


Рис. 4.15. Эластичность предложения по цене в различных периодах:  
а – мгновенный период; б – краткосрочный период; в – долгосрочный период

Кривая предложения в краткосрочном периоде будет постепенно отклоняться от вертикального положения ( $E_s > 0$ ). Объём предложения несколько возрастёт, а цена равновесия будет ниже, чем в первом случае (рис. 4.15, б).

*Долгосрочный период.* Предложение полностью приспосабливается к изменившемуся спросу. Высокие цены позволили производителям увеличить производственные мощности и привлечь в данную отрасль новые фирмы. Объём предложения возрос, а цена равновесия ещё более снизилась (рис. 4.15, в).

Кривая предложения в этом периоде принимает более пологое положение, эластичность предложения достигает максимальной величины.

Таким образом, в долгосрочном периоде следствием увеличения спроса станет незначительное изменение цены и значительное изменение объёма производства.

Анализ трех временных периодов позволяет заключить, что предложение, как и спрос, становится более эластичным с удлинением временных интервалов, в пределах которых рассматривается его динамика.

Эластичность предложения не оценивается показателем общей выручки.

Существует также другой фактор, влияющий на эластичность предложения, – это *мобильность факторов производства* товара. Чем выше мобильность, тем выше эластичность.

#### 4.5. Использование закона спроса и предложения для анализа экономических процессов

**Особенности спроса на сельскохозяйственную продукцию.** Ещё в конце XVII в. английский статистик Г. Кинг (1648–1712) установил, что общие доходы сельскохозяйственных производителей оказываются выше, как правило, в неурожайные годы. Впоследствии эта закономерность неоднократно подтверждалась различными исследователями.

Причина этого явления кроется в неэластичности спроса на продукцию сельского хозяйства: снижение доходов из-за уменьшения объёмов производства продукции перекрывается увеличением доходов вследствие роста цен на неё. Названная закономерность иллюстрируется на графике (рис. 4.16).

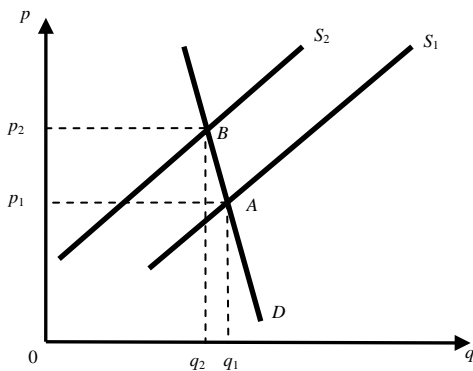


Рис. 4.16. Изменение цен и доходов сельскохозяйственных производителей в результате колебаний объёмов производства

На рис. 4.16 объём производства в урожайный год равен  $q_1$ , цена, по которой может быть реализовано это количество продукции, равна  $p_1$ , общая выручка от её продажи равна площади прямоугольника  $Op_1Aq_1$ . Так как спрос неэластичен, даже небольшое уменьшение объёма производства приводит к значительному повышению цены с  $p_1$  до  $p_2$ , соответственно выручка будет равна площади прямоугольника  $Op_2Bq_2$ , а увеличение дохода в неурожайный год – это разница площадей прямоугольников ( $Op_2Bq_2 - Op_1Aq_1$ ).

Рост производства сельскохозяйственной продукции приводит к падению цены, результатом которого становится уменьшение дохода. Так как сельское хозяйство в большей мере, чем другие отрасли, зависит от погодных условий, то неизбежны годовые колебания объёмов производства, а значит, и доходов сельскохозяйственных производителей.

Следствием неэластичности спроса на продукты сельского хозяйства является также сильная зависимость доходов производителей от колебаний спроса, даже если эти колебания совсем невелики. Эта закономерность иллюстрируется на графике (рис. 4.17).

На рис. 4.17, а, незначительное уменьшение спроса приводит к значительному падению цены (с  $p_1$  до  $p_2$ ) и соответственно доходов. Если бы спрос на продукты сельского хозяйства был эластичен (рис. 4.17, б), этого бы не было.

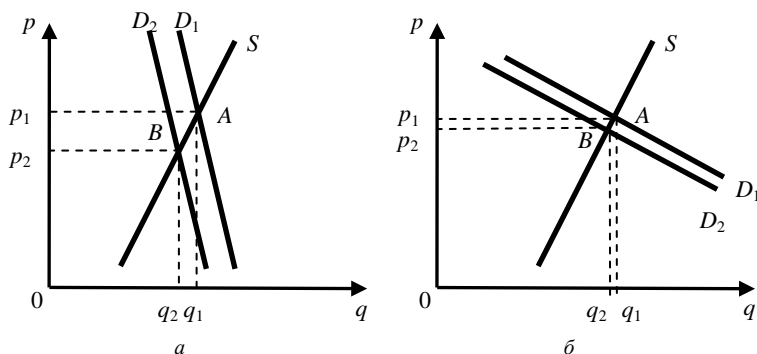


Рис. 4.17. Влияние изменений спроса на цены и доходы:  
 а – при неэластичном спросе; б – при эластичном спросе

Уменьшить неблагоприятные последствия краткосрочных колебаний цен и доходов в сельском хозяйстве можно системой мер государ-

ственного регулирования. Так, увеличение государственных закупок в урожайные годы повысит спрос на сельскохозяйственную продукцию и удержит цены на приемлемом для производителей уровне. Продажа государственных запасов в неурожайные годы означает увеличение предложения сельскохозяйственной продукции, что может предотвратить её чрезмерную дороговизну.

### Основные выводы

1. При прочих равных условиях между ценой и величиной спроса существует обратная зависимость.

2. При прочих равных условиях между ценой и величиной предложения существует прямая зависимость.

3. Отраслевое рыночное равновесие устанавливается при равенстве величин спроса и предложения. Если величина предложения превышает величину спроса, образуется товарный излишек. Если величина спроса превышает величину предложения, образуется дефицит.

4. Эластичность представляет собой меру реакции одной величины в ответ на изменение другой. Как правило, выделяют следующие степени эластичности спроса и предложения по цене: абсолютная (совершенная) неэластичность, низкая эластичность, единичная эластичность, высокая эластичность, абсолютная (совершенная) эластичность.

5. Анализ эластичности спроса и предложения широко используется на практике. В частности, он позволяет продавцам принимать рациональные решения по поводу изменения цен. При прочих равных условиях в ситуации высокой эластичности спроса по цене выгоднее понижать цену, а в ситуации низкой эластичности – повышать её.

### Ключевые понятия

Цена (*price, P*), спрос (*demand, D*), величина спроса (*demand volume*), кривая спроса (*demand curve*), неценовые факторы спроса (*nonprice determinants of demand*), закон спроса (*law of demand*), товары Гиффена (*Giffen goods*), предложение (*supply, S*), величина предложения (*supply volume*), кривая предложения (*supply curve*), неценовые факторы предложения (*nonprice determinants of supply*), закон предложения (*law of supply*), равновесная цена (*equilibrium price, P<sub>e</sub>*), равновесие (*equilibrium*), товарный дефицит (*trade deficit*), товарные излишки (*trade surplus*), эластичность (*elasticity*), эластичность спроса (предложения) по цене (*price elasticity of demand (supply)*), эластичный спрос

(*elastic demand*), совершенно эластичный спрос (*perfectly elastic demand*), неэластичный спрос (*inelastic demand*), совершенно неэластичный спрос (*perfectly inelastic demand*), эластичность спроса по доходу (*income elasticity of demand, E<sub>di</sub>*), обычный товар (*normal good*), товары первой необходимости (*first necessity goods*), товары роскоши (*luxury goods*), эластичное предложение (*elastic supply*), совершенно эластичное предложение (*perfectly elastic supply*), неэластичное предложение (*inelastic supply*), совершенно неэластичное предложение (*perfectly inelastic supply*).

### Вопросы для самопроверки

1. Сформулируйте закон спроса. Перечислите неценовые факторы спроса.
2. Сформулируйте закон предложения. Перечислите неценовые факторы предложения.
3. Как повлияет изменение спроса на равновесные цену и объём продукции?
4. Как повлияет изменение предложения на равновесные цену и объём продукции?
5. Как изменится величина спроса с увеличением цены на 1 % при единичной эластичности предложения по цене?

## Глава 5. ОСНОВЫ ПОВЕДЕНИЯ СУБЪЕКТОВ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

### 5.1. Домашнее хозяйство как экономический субъект. Понятие рационального потребителя. Общая и предельная полезность. Закон убывающей предельной полезности. Равновесие потребителя и правило максимизации общей полезности

*Домашнее хозяйство (household)* – субъект экономической деятельности, являющийся потребителем товаров и услуг и собственником (поставщиком) ресурсов. Полученные им доходы расходуются на удовлетворение личных потребностей.

Экономическая теория исходит из допущения о рациональности потребителя. Суть допущения состоит в том, что потребитель стремится получить максимальную чистую пользу, т. е. стремится максимизировать общую полезность при имеющемся доходе.

*Полезность (utility, U)* – это свойство экономических благ удовлетворять потребности, приносить удовольствие (удовлетворение) от потребления.

*Общая полезность (total utility, TU)* экономического блага для потребителя – это полезность от потребления всех единиц потребляемого блага (например, полезность 5 стаканов молока, 3 костюмов, 4 яблок и т. д.).

*Предельная полезность (marginal utility, MU)* этого же блага – это полезность каждой последующей единицы потребляемого блага, или дополнительная полезность, полученная от потребления каждой последующей единицы продукции (например, полезность 2, 3, 4, 5-го стаканов молока и т. д.).

Оценка полезности потребителем всегда субъективна и связана с его индивидуальными особенностями. Однако существуют и некоторые объективные черты, характерные для поведения всех потребителей.

1. Потребностей множество и они неравнозначны. Поэтому каждый потребитель распределяет свои потребности, а значит, и свой спрос на рынке в соответствии с их *значимостью* (неотложностью). По Бем-Баверку (австрийский экономист) степень важности потребностей мы измеряем вредными последствиями для нашего благополучия от их неудовлетворения (смерть, ухудшение здоровья, кратковременные страдания, небольшие неприятности и т. д.). В первую очередь будут удовлетворены самые неотложные потребности, затем – менее значимые. Поэтому блага, удовлетворяющие самые значимые потребности, по полезности оцениваются выше, чем все остальные блага.

Оценка полезности связана также и со *степенью редкости* и возможностью воспроизводства блага. Редкие или невозпроизводимые блага (золото, драгоценности, произведения великих живописцев и др.) оцениваются по полезности выше, чем блага, имеющиеся в достаточном количестве или легко воспроизводимые.

Это позволяет объяснить, почему алмаз дороже воды (парадокс ценности, А. Смит). Хотя вода удовлетворяет более насущные потребности человека и её общая полезность значительно выше, чем у алмазов, однако полезность общего запаса воды не определяет её цены. Цена воды зависит от её предельной полезности, или ценности её последней единицы. Так как воды на свете очень много, то ценность её последней единицы ничтожна (последними порциями воды



поливают лужайки, моют машины). Алмаз же обладает особой редкостью, поэтому его предельная полезность высокая, и поэтому цена высока. стакан воды ничего не стоит человеку, сидящему у ручья (количество воды не ограничено), но его предельная полезность очень высока для человека, находящегося в пустыне (запас воды крайне ограничен), что обуславливает высокую цену воды в этих условиях.

2. Потребности обладают способностью к насыщению (удовлетворению), что снижает интенсивность, или напряжённость, данной потребности по мере потребления блага. Следовательно, полезность каждой последующей единицы блага для потребителя будет убывать по мере роста количества этого блага. Так, если для голодного человека первая порция еды будет иметь наибольшую полезность, то по мере утоления голода каждая последующая порция еды будет приносить всё меньшую полезность, а, например, пятая может оказаться абсолютно бесполезной или даже вредной.

*Закон убывающей предельной полезности: по мере увеличения количества потребляемого блага его предельная полезность уменьшается.*

Общая полезность по мере увеличения потребления блага возрастает, а предельная – падает. Представим это графически (рис. 5.1).

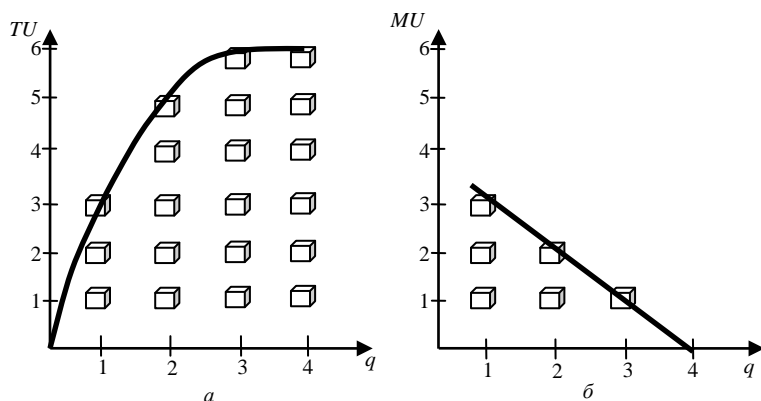


Рис. 5.1. Общая (а) и предельная (б) полезность

На рис. 5.1, а, на оси абсцисс отложим количество потребляемого блага  $q$ , на оси ординат – общую полезность  $TU$ . По мере увеличения количества потребляемого блага общая (суммарная) полезность воз-

растает, но с каждой последующей единицей потребляемого блага прирост сокращается и, в конце концов, вообще роста не будет. Если предположить, что благо можно разделить на бесконечно малые порции, то рост общей полезности может быть изображён не в виде ступенчатой диаграммы, а как непрерывная *вогнутая* кривая (кривая, каждая дуга которой не ниже стягивающей её хорды).

На рис. 5.1, б, в виде кубиков отложена предельная полезность  $MU$ , которая по мере увеличения количества потребляемого товара убывает.

Закон убывающей предельной полезности объясняет конфигурацию нисходящей кривой спроса. Если каждая последующая единица продукта обладает всё меньшей и меньшей предельной, или добавочной, полезностью, то потребитель станет покупать дополнительные единицы продукта лишь при условии снижения его цены.

**Равновесие потребителя.** Главным фактором потребительского выбора является полезность того или иного товара. Однако в условиях рынка существуют ограничители потребительского выбора – это цены товаров и доход потребителей. Поэтому для потребителя большое значение имеет не только полезность товара, но и соотношение полезности с ценой – *взвешенная предельная полезность* (отношение предельной полезности товара к его цене, или предельная полезность на 1 руб. расходов).

Чтобы максимизировать получаемую полезность, потребитель должен от потребления каждого блага получать одинаковую предельную полезность на единицу расходов. Последний рубль, затраченный, например, на мясо, должен иметь ту же полезность, что и последний рубль, затраченный на хлеб или другой товар.

Это условие равновесия потребителя может быть выражено следующим образом:

$$\frac{MU_1}{P_1} = \frac{MU_2}{P_2} = \frac{MU_3}{P_3} = \dots = \frac{MU_n}{P_n}, \quad (5.1)$$

где  $MU$  – предельная полезность отдельных благ;

$P$  – цена блага;

$n$  – количество благ.

**Пример.** Предположим, что потребитель пришёл на рынок за покупками, имея 350 д. ед., продаётся только два товара: картофель и говядина, цены которых составляют соответственно 50 и 100 д. ед. Сколько единиц обоих товаров приобретёт потребитель, учитывая их полезность?

Оценим предельную полезность картофеля и говядины в баллах, исходя из субъективных представлений потребителя, и определим предельную полезность на 1 д. ед. расходов (табл. 5.1).

Таблица 5.1. **Выбор сочетания покупок картофеля и говядины, максимизирующего полезность**

Количество, ед.	Картофель (цена 50 д. ед.)		Говядина (цена 100 д. ед.)	
	Предельная полезность $MU_1$	Взвешенная предельная полезность $MU_1 : P_1$	Предельная полезность $MU_2$	Взвешенная предельная полезность $MU_2 : P_2$
1	5	0,1	9	0,09
2	4	0,08	6	0,06
3	3	0,06	5	0,05
4	2	0,04	3	0,03
5	1	0,02	1	0,01

Потребитель принимает решение о покупке, исходя из полезности на единицу затраченных средств, т. е. на 1 д. ед. Сначала он покупает 1-ю ед. картофеля (предельная полезность на 1 д. ед. составляет 0,1), затем покупает 1-ю ед. говядины (0,09), затем 2-ю ед. картофеля (0,08), затем 3-ю ед. картофеля (0,06) и 2-ю ед. говядины (0,06).

Потребительское равновесие достигается тогда, когда отношения предельных полезностей отдельных товаров к их ценам равны ( $3 : 50 = 6 : 100$ ), поэтому максимально удовлетворит потребности покупка 3 ед. товара А и 2 ед. товара Б: суммарная полезность в этом случае составит 27 баллов, что является максимально возможной величиной при данных условиях. Любая другая комбинация количеств товаров А и Б при существующих ценах и доходе (350 д. ед.) даст меньшую суммарную полезность для покупателя.

Если цена говядины снизится вдвое, то предельная полезность на 1 д. ед. говядины возрастёт и равновесие нарушится. Потребитель в изменившихся условиях увеличит потребление говядины и купит 3 ед. картофеля и 4 ед. говядины.

Если цена говядины возрастёт вдвое, то взвешенная предельная полезность говядины снизится и равновесие снова нарушится. Потребитель в этом случае уменьшит потребление говядины и купит 3 ед. картофеля и 1 ед. говядины.

Таким образом, при снижении цены количество купленных товаров будет возрастать, а при повышении – уменьшаться, что является объяснением отрицательного наклона кривой спроса.

## 5.2. Организация (фирма) как хозяйствующий субъект

Субъектами, выполняющими функции, противоположные функциям потребителей, выступают производители благ. Чаще всего в экономической теории эти субъекты обозначаются словом «фирмы», иногда – «предприятия», «организации». В данном контексте эти термины выступают как синонимы.

*Фирма (firm)* – организация, производящая товары и услуги с целью получения прибыли; может действовать в форме частного предприятия, товарищества или акционерного общества. Группа фирм (или одна фирма), производящих идентичную или схожую продукцию, называется *отраслью (industry)*.

Существуют три основные правовые формы, в которых может быть организовано деловое предприятие: индивидуальное предприятие, партнёрство (товарищество) и акционерное общество (корпорация).

*Индивидуальное предприятие* – это предприятие, принадлежащее одному человеку, который полностью отвечает по обязательствам фирмы. Кроме того, к своей ответственности собственника предприниматель чаще всего сам непосредственно работает на своём предприятии, выполняя и управленческие, и трудовые функции. Многие мелкие предприятия, такие как галантерейные небольшие магазины, парикмахерские и сельскохозяйственные фермы, являются индивидуальными предприятиями.

*Партнёрство (товарищество)* образуется из двух или более лиц, действующих как совладельцы предприятия. Партнёры делят между собой риск и ответственность каким-либо заранее установленным образом. Между партнёрством и индивидуальным предприятием нет разницы в том, в какой степени собственники отвечают по обязательствам. И в том и в другом случае собственники отвечают всем своим имуществом, а не только той частью, которую они поместили в предприятие. Многие юридические, медицинские и бухгалтерские фирмы организованы как партнёрства.

*Акционерное общество (корпорация)* представляет собой наиболее важную форму организации деловых предприятий, если иметь в виду долю акционерных обществ в производстве и выручке, во всех развитых странах с рыночной экономикой. Акционеры корпорации являются её законными владельцами, всякая прибыль фирмы принадлежит им. Вместе с тем их экономическая ответственность ограничена, акционеры отвечают по долгам корпорации только в размере своих вложений в дело. Ограниченная ответственность позволяет корпорациям привлекать финансовые ресурсы большого числа собственников, которые не участвуют изо дня в день в управлении предприятием. Акционеры большинства крупных корпораций просто нанимают управляющих, на которых и ложится бремя управления предприятием. Таким образом, для корпораций обычно характерно отделение собственности от текущего управления.

Экономическая теория исходит из допущения о рациональности производителя. Это означает, что производитель организует свою деятельность таким образом, чтобы получать максимально возможную прибыль. Причём предприятие, управляемое собственниками, стремится к максимизации долгосрочной прибыли. Именно долгосрочные перспективы получения прибыли определяют рыночную стоимость предприятия, которая может значительно превосходить стоимость составляющих его оборудования, сырья, материалов, товарных запасов и т. п., а также доход акционеров.

### **5.3. Производство и технология. Производственная функция**

*Производство* – это процесс создания товаров и услуг для удовлетворения потребностей общества.

Все виды ресурсов, которые используются в процессе производства товаров и услуг, называются экономическими ресурсами или факторами производства.

Поскольку потребителями ресурсов являются предприятия, производящие товары и услуги, а производителями – собственники ресурсов, то цена ресурса, которую готовы заплатить потребители за его использование, является доходом его владельца:

- цена естественных ресурсов – рента;
- цена труда – заработная плата;
- цена капитала, или инвестиционных ресурсов, – процент;

– цена предпринимательских способностей – предпринимательский доход (прибыль).

Любое предприятие, или фирма, одновременно выступает на рынке товаров как продавец (поведение продавца в соответствии с его экономическими интересами – дороже продать свою продукцию – характеризует кривая предложения товаров), а на рынке факторов производства – как покупатель, носитель спроса (поведение покупателя в соответствии с его экономическими интересами – дешевле купить фактор производства – характеризует кривая спроса на ресурс).

Поскольку размер прибыли зависит от объёма выпускаемой продукции, её цены и издержек производства, фирма должна стремиться оптимизировать величину выпуска, учитывая возможности применения различных технологий, сложившиеся рыночные цены на продукцию и ресурсы.

Поиск оптимального объёма производства имеет два аспекта: технологический и экономический. Анализ технологической стороны производства позволяет установить зависимость между затратами факторов производства и максимально возможным выпуском продукции. Экономический анализ позволяет выбрать такое сочетание производственных ресурсов, которое приносит максимальную прибыль.

Спрос на ресурсы отдельной фирмы зависит:

– от спроса на готовую продукцию, производимую с помощью данных ресурсов (чем выше спрос на продукцию, тем выше спрос на ресурсы, необходимые для её выпуска). Состояние спроса на готовую продукцию определяет производственную программу, масштабы производства;

– от цен на ресурсы, так как средства, направляемые на покупку ресурсов, составляют издержки фирмы, поэтому она стремится использовать ресурсы в таком количестве и сочетании, которое позволит ей получить максимальную прибыль;

– от производительности ресурсов, которая подвержена действию закона убывающей отдачи.

Фирма будет расширять применение ресурсов до тех пор, пока каждый дополнительный ресурс будет увеличивать её доход в большей степени, чем рост издержек.

Приобретая ресурсы, фирма организует процесс изготовления товара, стремясь найти такое сочетание факторов производства, которое позволит ей достичь наибольшего выпуска продукции.

Для каждого отдельного периода всегда существует максимальный объём выпуска при данных затратах факторов производства, обусловленный уровнем развития технологических знаний.

Этот технический закон, показывающий взаимосвязь между затратами и выпуском продукции, называют «функцией производства».

Производственная функция *выражает технологическую зависимость величины продукта от количества используемых факторов производства*. Производственную функцию можно записать следующим образом:

$$Q = f(F_1, F_2, \dots, F_n), \quad (5.2)$$

где  $F_1, F_2, \dots, F_n$  – факторы производства.

Рассмотрим производственную функцию, предположив, что в производстве используется только два фактора: труд ( $L$ ) и капитал ( $K$ ). Тогда производственная функция примет следующий вид:  $Q = f(L, K)$ . Представим производственную функцию с двумя переменными в виде таблицы (рис. 5.2).

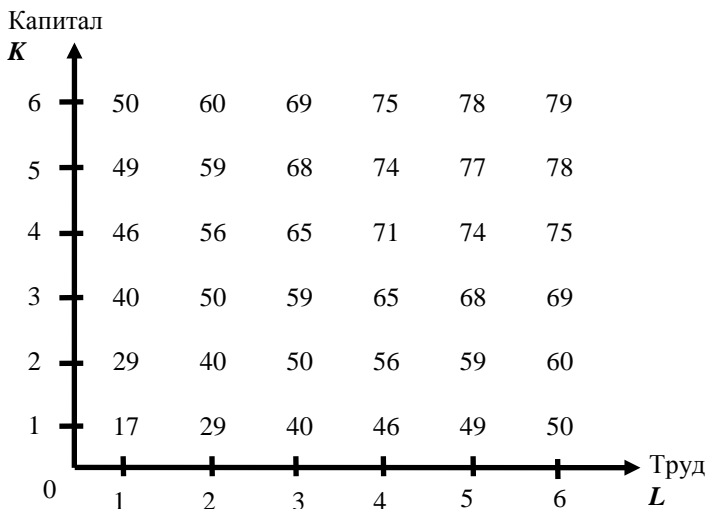


Рис. 5.2. Выпуск продукции при различных комбинациях труда и капитала, ед.

В таблице приведены максимально возможные объёмы выпуска продукции при различных сочетаниях труда и капитала. Затрачивая 1 ед. труда и 1 ед. капитала, фирма выпустит 21 ед. продукции. Увеличив затраты труда, например, до 3 ед., а капитала до 2 ед., фирма получит 50 ед. продукции; тот же результат будет получен при  $L = 2$  ед.,  $K = 3$  ед., а также при  $L = 1$  ед.,  $K = 6$  ед. и при  $L = 6$  ед.,  $K = 1$  ед.

Производственная функция указывает на существование многих альтернативных возможностей, при которых различные сочетания факторов производства обеспечивают один и тот же объём выпускаемой продукции (или одинаковое количество продукции может быть получено при различных пропорциях затрат труда и капитала).

Факторы производства тесно взаимосвязаны и могут замещать друг друга. Машина способна заменить труд нескольких рабочих, оснащённых ручным инструментом. Например, дорогу можно построить при использовании бульдозера и одного рабочего или труда нескольких рабочих с ручными инструментами.

Чтобы получить максимум возможного продукта от имеющихся ресурсов, надо точно соизмерить, какие факторы и в каком соотношении следует включить в производственный процесс. Критерием отбора служат наименьшие издержки производства.

Чтобы определить сочетание факторов производства, при котором издержки минимальны, необходимо учитывать цены ресурсов и их производительность.

В нашем примере при цене труда, равной 2 д. ед., капитала – 3 д. ед. и объёме производства 50 ед. продукции получают неодинаковые величины издержек при различных вариантах сочетания факторов: если  $L = 1$  и  $K = 6$ , издержки производства равны 20 д. ед., при  $L = 2$  и  $K = 3$  издержки равны 13 д. ед., при  $L = 3$  и  $K = 2$  издержки составляют 12 д. ед., при  $L = 6$  и  $K = 1$  затраты составляют 15 д. ед. Минимальный уровень издержек, таким образом, достигается в третьем варианте. Если цена труда возрастёт до 3 д. ед., а цена капитала снизится до 2 д. ед., оптимальным окажется второй вариант (табл. 5.2). Таким образом, изменения в ценах на ресурсы стимулируют выбор иных сочетаний факторов производства, поиск новых технологических решений с целью минимизации издержек производства.



Таблица 5.2. **Выбор варианта производства при различных ценах ресурсов**

Варианты	Труд $L$	Капитал $K$	Издержки ( $C$ ) производства при $P_L = 2$ д. ед., $P_K = 3$ д. ед.	Издержки ( $C$ ) производства при $P_L = 3$ д. ед., $P_K = 2$ д. ед.
Первый	1	6	20	15
Второй	2	3	13	12
Третий	3	2	12	13
Четвёртый	6	1	15	20

Целесообразность замещения используемых факторов зависит также от их производительности.

#### 5.4. Производственный выбор фирмы в краткосрочном периоде. Общий, средний и предельный продукт. Закон убывающей предельной производительности

*Краткосрочный период* – отрезок времени, слишком короткий для изменения предприятием своих производственных мощностей, но достаточный для изменения степени интенсивности их использования. Анализ деятельности фирмы в этот период предполагает деление факторов производства на постоянные (здания, сооружения, комбайны и т. д.) и переменные (сырьё, материалы, семена, удобрения и т. д.). Фирма в этом периоде может изменять объём переменных факторов, но не может изменять величину постоянных.

*Общий (валовой) продукт (TP)* – общее количество продукции, произведённой фирмой за определённый период. *Средний продукт (AP)* – количество произведённой продукции в расчёте на единицу ресурса. Вычисляется по формуле

$$AP = TP : Q, \quad (5.3)$$

где  $Q$  – количество ресурса.

Важнейшим показателем, характеризующим производительность того или иного фактора производства, является *предельный продукт (MP)* – прирост выпуска продукции в результате увеличения количества применяемого переменного ресурса на 1 ед. при неизменности остальных факторов. Предельный продукт труда – это дополнительный выпуск продукции, полученной при увеличении труда на 1 ед., при условии, что все другие виды производственных затрат остаются неизменными. Аналогичным образом предельным продуктом земли

является прирост величины совокупного продукта в результате добавления ещё одного земельного участка при неизменных размерах всех остальных производственных затрат. И так для любого другого фактора производства.

Предельный продукт вычисляется по следующей формуле:

$$MP = \Delta TP : \Delta Q, \quad (5.4)$$

где  $\Delta TP$  – изменение общего продукта;

$\Delta Q$  – изменение количества ресурса.

Предельный продукт данного фактора производства выражается в физических единицах измерения продукции.

Допустим, что фирма, используя по 1 ед. труда и капитала, производит 17 ед. продукции (см. рис. 5.2). Если количество труда увеличится до 2 ед., то предельный продукт труда составит 12 ед. (29 ед. – 17 ед.). При каждом следующем приращении количества труда на единицу предельный продукт будет равен соответственно 11, 6, 3 и 1 ед. продукции. Такая динамика предельного продукта труда обусловлена действием закона убывающей предельной производительности, согласно которому последовательное увеличение количества одного какого-либо фактора производства (при неизменном количестве всех других факторов), начиная с определённого момента, приводит ко всё меньшему приросту производимого продукта.

Аналогично определяется предельный продукт капитала.

В общем виде закон убывающей отдачи иллюстрируется на графиках (рис. 5.3).

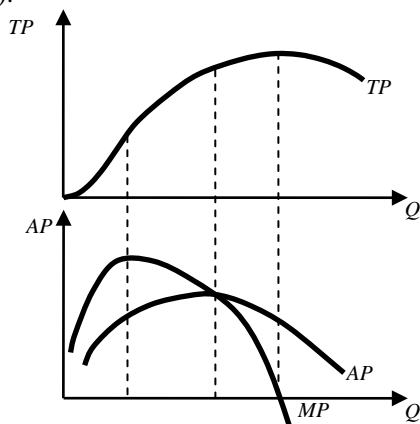


Рис. 5.3. Рост объема продукции в зависимости от изменения количества применяемого ресурса и изменение предельной и средней производительности ресурса

## 5.5. Производственный выбор фирмы в долгосрочном периоде. Изокванты

*Долгосрочный период* – отрезок времени, достаточный для изменения количества всех занятых в производстве ресурсов, включая производственные мощности.

Анализ того, как фирма комбинирует факторы производства с целью минимизации издержек, можно сделать более наглядным с помощью графиков.

Исходя из приведённых в таблице (см. рис. 5.2) значений функции производства, можно графически изобразить различные сочетания факторов производства, которые обеспечат выпуск данного количества продукции, например 50 ед. (рис. 5.4). Ранее установлено, что для производства 50 ед. продукции возможны четыре варианта сочетания труда и капитала.

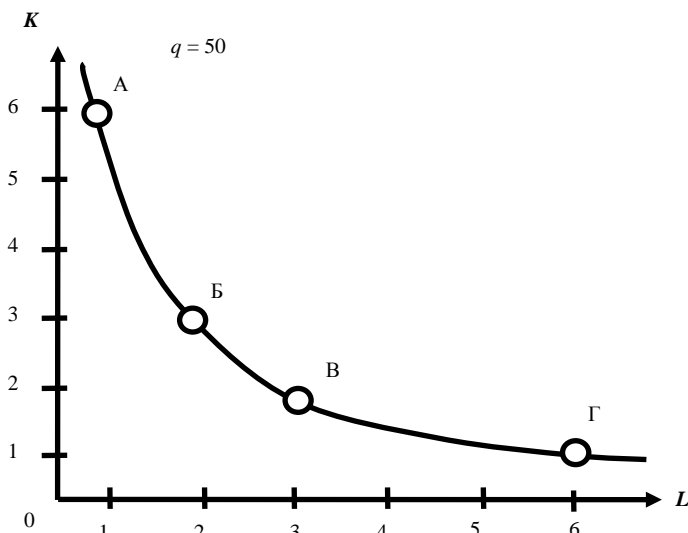


Рис. 5.4. Кривая равного продукта (изокванта)

Проведём кривую через все точки, соответствующие выпуску 50 ед. Эта кривая называется кривой равных продуктов или изоквантой.

*Изокванта (isoquant), или кривая равного продукта,* – кривая, представляющая все возможные комбинации двух переменных факторов (ресурсов), обеспечивающих одинаковый объём выпуска продукции.

Все точки на кривой равного продукта представляют собой различные сочетания капитала и труда, которые могут быть использованы для выпуска одного и того же объёма продукции, в нашем примере 50 ед.

Для других объёмов выпуска продукции можно построить соответствующие изокванты, причём чем большее расстояние от начала координат до изокванты, тем больший объём выпуска продукции обеспечивается.

Изокванта имеет отрицательный наклон, поскольку для сохранения неизменного объёма выпуска продукции при уменьшении использования одного фактора необходимо увеличить применение другого.

При движении вниз по изокванте требуется всё больше единиц труда для замещения каждой единицы капитала вследствие падения предельной производительности труда по мере наращивания его количества – этим объясняется выпуклая форма изоквант (выпуклая кривая, каждая дуга которой не выше стягивающей её хорды).

Отношение изменения в количестве одного фактора к изменению в количестве другого фактора при сохранении неизменного объёма производства называется *предельной нормой технологического замещения (MRTS)*:

$$MRTS = -\Delta K : \Delta L. \quad (5.5)$$

*MRTS* всегда является положительной величиной и представляет собой пропорцию замещения одного фактора другим при условии неизменного объёма выпуска продукции; это есть абсолютное значение углового коэффициента касательной к изокванте в каждой её точке, или тангенс угла наклона.

*MRTS* непосредственно связана с предельными продуктами факторов производства. Известно, что предельный продукт (*MP*) показывает, на сколько изменится объём выпуска, если фирма увеличит использование фактора производства ещё на 1 ед. при неизменности других производственных ресурсов. Например, фирма может сократить количество рабочих за счёт применения дополнительной единицы техники. Каждая дополнительная единица техники увеличивает объём выпуска на  $MP_K$ . Если фирма приобретает дополнительно  $\Delta K$  техники, то об-

щий объём выпуска увеличится на  $MP_K \cdot \Delta K$ . При этом фирма может сокращать количество рабочих до тех пор, пока снижение объёма выпуска, происходящее вследствие уменьшения рабочих, компенсируется приростом от использования дополнительной техники. Если на предприятии сократится количество рабочих на  $\Delta L$ , то объём выпуска снизится на  $MP_L \cdot \Delta L$  (поскольку количество рабочих снижается,  $\Delta L$  является отрицательным числом). Следовательно, для поддержания общего объёма выпуска на постоянном уровне фирма должна выбрать такие значения  $\Delta L$  и  $\Delta K$ , чтобы произведение  $MP_K \cdot \Delta K$  компенсировало  $MP_L \cdot \Delta L$ , т. е. соблюдалось равенство:

$$MP_K \cdot \Delta K = -MP_L \cdot \Delta L. \quad (5.6)$$

Уравнение (5.6) можно записать в следующем виде:

$$-\Delta K : \Delta L = MP_L : MP_K. \quad (5.7)$$

На основании уравнений (5.5) и (5.7) запишем:

$$MRTS = MP_L : MP_K. \quad (5.8)$$

Следовательно, предельная норма технологического замещения одного фактора производства другим равна отношению их предельных продуктов.

Изокванты могут иметь различный вид (конфигурацию) в зависимости от степени взаимозаменяемости ресурсов (прямая линия – абсолютная взаимозаменяемость, выпуклая – частичная).

## **5.6. Понятие и классификация издержек. Издержки производства в краткосрочном периоде, их динамика и взаимосвязь**

Каждая фирма в своей деятельности, как правило, стремится к получению максимальной прибыли. *Прибыль* – это разница между доходом (выручкой), полученным от реализации продукции, и издержками на её производство.

*Издержки производства* – это стоимость (в денежном выражении) всех применённых факторов производства. Экономически эффективным методом производства товара считается такой, при котором происходит минимизация издержек производства.

Экономическое понимание издержек базируется на проблеме ограниченности ресурсов и возможности их альтернативного использования. Применение ресурсов в данном производстве исключает возможность их использования по другому назначению. Например, земельный участок, используемый для выращивания пшеницы, одновременно не может быть использован для выпаса животных.

По существу, все издержки представляют собой альтернативные издержки, или издержки упущенных возможностей. Задача состоит в том, чтобы выбрать оптимальный вариант использования ресурсов.

*Альтернативные (вменённые) издержки* любого ресурса – это упущенная выгода (в частном случае – прибыль, доход) в результате выбора одного из альтернативных вариантов использования ресурсов и, следовательно, отказа от других возможностей. Величина упущенной выгоды определяется полезностью наиболее ценной из отброшенных альтернатив.

**Пример.** Фермер имеет финансовый капитал в размере 300 млн. руб. и вкладывает его в производство картофеля. За сезон произведено и реализовано товара на 330 млн. руб. Общий доход (330 млн. руб.) превысил расходы на 30 млн. руб. Если бы этот фермер положил свой капитал в банк под 15 % годовых, то за год получил бы доход в 345 млн. руб. Эта сумма больше, чем та, которую он получил при производстве продукции. Совершив выбор в пользу производственной деятельности, предприниматель упустил возможность получить 345 млн. руб. Альтернативные (вменённые) издержки использования капитала составили 345 млн. руб. В любой ситуации, когда необходимо делать выбор в способах или направлениях использования ограниченных ресурсов, возникают альтернативные издержки.

С позиции отдельной фирмы *экономические издержки* – это те выплаты, которые фирма должна сделать поставщикам ресурсов для того, чтобы отвлечь эти ресурсы от использования в альтернативных производствах. Такие издержки могут быть внешними и внутренними.

*Внешние (явные) издержки* – это денежные выплаты поставщикам ресурсов, не принадлежащих данной фирме: расходы на заработную плату нанятым рабочим, топливо, сырьё и материалы, транспортные и иные услуги, аренду и т. д.

*Внутренние (неявные) издержки* – это издержки по использованию собственных ресурсов фирмы, не принимающие форму денежных выплат.

Если фирма использует собственные ресурсы (земельный участок, помещение и т. д.), то она отказывается от дохода, который могла бы получить за собственные ресурсы при наилучшем из альтернативных вариантов их применения. Внутренние издержки часто называют альтернативными.

**Пример.** Владелец продовольственного магазина продаёт товар. Он использует для магазина собственное помещение. В то же время он мог бы сдать это помещение в аренду и получать арендную плату. Эта плата представляет собой упущенные возможности. Закупая товары на собственные деньги, он упускает возможность получать проценты за свой финансовый капитал. Владелец использует свой труд, работая в магазине. В то же время он мог бы получать зарплату, работая в другом месте. Все эти затраты в сумме составляют внутренние издержки. Во внутренние издержки входит также *нормальная прибыль*.

*Нормальная прибыль* – минимальная плата, необходимая для того, чтобы удержать предпринимателя в данной сфере деятельности. Поэтому она входит во внутренние издержки.

Экономисты и бухгалтеры по-разному понимают значение термина «прибыль». *Бухгалтерская прибыль* представляет собой общую выручку (доход) фирмы за вычетом внешних издержек. *Экономическая (чистая) прибыль* – это общая выручка (доход) за вычетом экономических издержек (внешних и внутренних). Если экономическая прибыль равна нулю, то это значит, что все внешние и внутренние издержки фирмы возмещаются, а предприниматель получает нормальную прибыль, которая удерживает его в данном бизнесе.

*Экономическая прибыль* – это доход, полученный сверх нормальной прибыли. Она не входит в издержки.

Структура дохода представлена на рис. 5.5.

Затраты фирмы при производстве заданного объёма продукции зависят не только от цен на применяемые ресурсы, но и от возможности их количественного изменения и комбинирования. Количество одних ресурсов и их комбинацию можно изменить сравнительно быстро, а для изменения других требуется продолжительное время.

С этой точки зрения различают издержки производства в *краткосрочном* и *долгосрочном* периодах.

В краткосрочном периоде количество некоторых производственных факторов остаётся неизменным, а количество других изменяется. Соответственно и издержки в этом периоде подразделяются на постоянные и переменные.

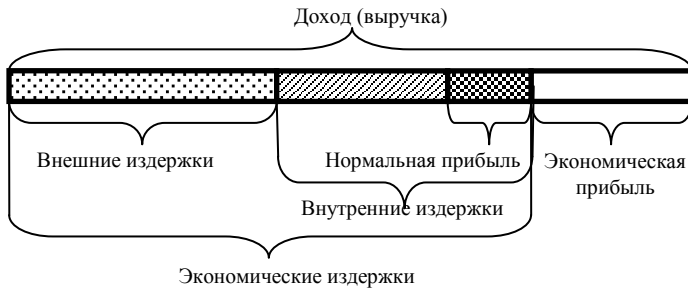


Рис. 5.5. Доход, издержки и прибыль фирмы

*Постоянные издержки (FC)* – это издержки, величина которых не меняется в зависимости от изменения объёма производства. К ним, как правило, относятся арендная плата, амортизационные отчисления, страховые взносы, коммунальные услуги, зарплата высшему управленческому персоналу и др. Сумма постоянных издержек остаётся неизменной при всех уровнях производства, включая нулевой (например, 100 д. ед. и при выпуске 10 ед. продукции, и при выпуске 200 ед.).

*Переменные издержки (VC)* меняются в зависимости от изменения объёма производства. К ним относятся затраты на сырьё, топливо, энергию, транспортные услуги, большую часть трудовых ресурсов и др.

Сумма переменных издержек будет возрастать с увеличением объёма производства. Однако следует отметить, что рост суммы переменных издержек не является равномерным. В начале процесса увеличения производства переменные издержки могут какое-то время возрастать уменьшающимися темпами, а затем – нарастающими темпами. Такая динамика переменных издержек обусловлена законом убывающей отдачи.

*Общие издержки производства (TC)* – это сумма постоянных и переменных издержек:

$$TC = FC + VC. \quad (5.9)$$

Если постоянные издержки неизменны, а переменные растут по мере увеличения объёмов производства, то валовые издержки также будут расти. Когда выпуск продукции равен нулю, валовые издержки равны постоянным издержкам (рис. 5.6).



Валовые издержки представляют собой затраты ресурсов в денежной форме на весь объём выпущенной продукции.

Средние издержки ( $AC$ ) – это издержки на единицу произведённой продукции. Сравнивая средние издержки с ценой продукции, можно получить информацию о прибыльности работы фирмы.

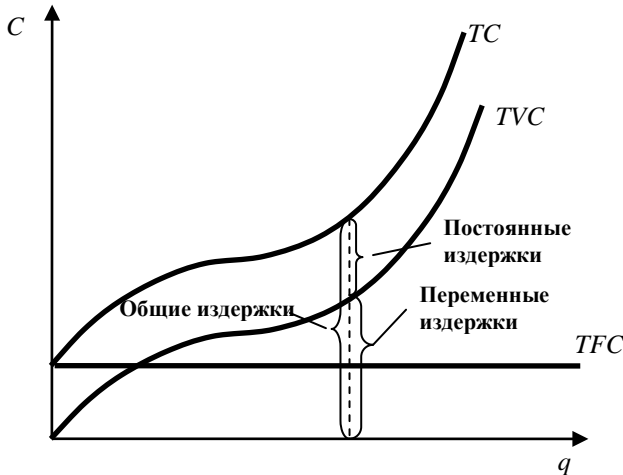


Рис. 5.6. Общие издержки как сумма постоянных и переменных

Средние издержки рассчитываются путём деления издержек на объём произведённой продукции  $q$ :

$$AFC = \frac{FC}{q}; \quad (5.10)$$

$$AVC = \frac{VC}{q}; \quad (5.11)$$

$$ATC = \frac{FC + VC}{q} = AFC + AVC. \quad (5.12)$$

Средние общие издержки ( $ATC$ ), или просто средние издержки ( $AC$ ), можно рассчитать двумя способами: во-первых, путём деления валовых общих издержек на объём производства и, во-вторых, суммируя средние постоянные и средние переменные издержки.

Предельные издержки ( $MC$ ) – это прирост издержек, связанный с выпуском дополнительной единицы продукции. Определяется отношением прироста переменных издержек к вызванному ими приросту продукции:

$$MC = \frac{\Delta TC}{\Delta q}; \quad (5.13)$$

$$MC = TC_{n+1} - TC_n. \quad (5.14)$$

Предельные издержки зависят от изменения переменных издержек, поскольку постоянные издержки существуют независимо от того, производится дополнительная единица продукции или нет.

Изменения средних и предельных издержек фирмы в зависимости от объёма выпускаемой продукции можно представить графически (рис. 5.7).

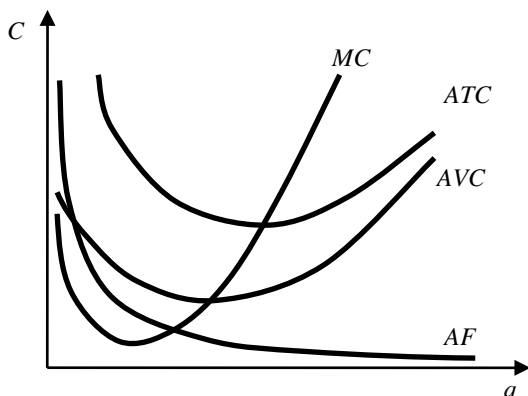


Рис. 5.7. Кривые издержек фирмы в краткосрочном периоде

Кривая  $AFC$  является нисходящей, поскольку по мере увеличения объёма производства постоянные издержки распределяются на всё большее количество единиц продукции.

Средние и предельные издержки, по мере нарастания выпуска продукции, сначала снижаются, затем возрастают.

Динамика средних и предельных издержек обусловлена действием закона убывающей отдачи (закона убывающего предельного продукта), в соответствии с которым увеличение использования одного пере-

менного ресурса при условии, что все остальные ресурсы неизменны, приводит к тому, что отдача (прирост продукции) от этого ресурса сначала может расти, а затем неизбежно начинает снижаться.

Фирмы в процессе производства продукции должны соблюдать определённые пропорции между постоянными и переменными факторами. Если бесконтрольно увеличивать количество переменных факторов на единицу постоянного фактора, то вступает в действие закон убывающей отдачи (в этом случае затраты на единицу продукции возрастают).

Взаимное расположение кривых на графике подчинено определённым закономерностям. Когда кривая предельных издержек проходит ниже кривой средних переменных издержек, то средние издержки сокращаются; когда выше – средние издержки начинают возрастать. Аналогично и для кривой средних общих издержек.

Кривая предельных издержек пересекает кривые средних переменных и средних общих издержек в точках их минимума. Объясняется это тем, что, пока добавочная величина, присоединяемая к сумме общих (или переменных) издержек остаётся меньше их средней величины, средние издержки будут уменьшаться. И наоборот, когда добавочная величина, присоединяемая к сумме общих (или переменных) издержек, оказывается больше их средних, соответствующие средние издержки возрастают.

### **5.7. Издержки производства в долгосрочном периоде. Эффекты масштаба. Проблема оптимального размера фирмы**

В долгосрочном периоде все издержки являются переменными, так как фирма может изменить все используемые факторы производства, в том числе увеличить или уменьшить свои производственные мощности.

Рассмотрим зависимость между объёмом производства и средними издержками на единицу продукции в случае, когда все издержки являются переменными.

Допустим, что небольшое предприятие сначала развернуло минимальные производственные мощности, а затем, благодаря успешной деятельности, всё больше и больше расширялось. Что будет происходить со средними общими издержками в процессе этого роста? Сначала какое-то время расширение производственных мощностей будет сопровождаться снижением средних общих издержек, однако, в конце

концов, ввод все больших и больших мощностей приведёт к их росту (рис. 5.8).

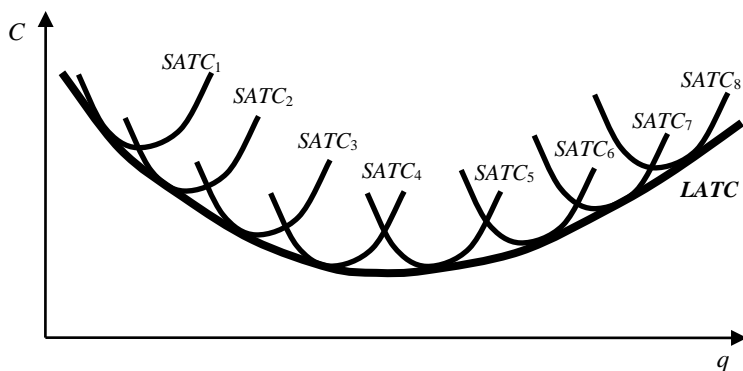


Рис. 5.8. Кривая долгосрочных средних издержек

Кривая долгосрочных средних издержек  $LATC$  состоит из участков кривых краткосрочных издержек ( $SATC_1$ ,  $SATC_2$  и т. д.), соответствующих предприятиям различного размера, между которыми фирма могла бы делать свой выбор. Каждая точка кривой  $LATC$  показывает величину наименьших издержек производства единицы продукции для каждого данного объема производства при условии, что фирма имела достаточно времени, чтобы предпринять все желательные изменения в размерах предприятия.

На рис. 5.8 эта закономерность проиллюстрирована применительно к восьми различным размерам предприятия. Строительство всё более крупных предприятий будет приводить к снижению минимальных издержек на производство единицы продукции вплоть до достижения размеров 4-го предприятия. Однако дальнейшее расширение производственных мощностей приведёт к повышению минимального уровня средних общих издержек.

Поскольку во многих отраслях количество возможных размеров предприятия не ограничено, то графически это выразится в бесконечном количестве кривых  $SATC$ , и поэтому кривая  $LATC$  будет проходить по касательной к бесконечному числу краткосрочных  $SATC$ .

Почему кривая  $LATC$  имеет дугообразную форму, ведь закон убывающей отдачи в данном случае неприменим (все факторы переменные)?

Дугообразность кривой долгосрочных средних издержек объясняется эффектами масштаба.

*Положительный эффект масштаба*, или экономия, обусловленная ростом масштабов производства, объясняет нисходящую часть кривой долгосрочных АТС и означает более быстрое увеличение выпуска продукции по сравнению с темпами роста затрат. По мере роста размеров предприятия целый ряд факторов начинает действовать в направлении снижения средних издержек производства:

1) экономия на специализации. На крупных предприятиях используется более специализированная техника, более глубокое разделение труда рабочих и управленческого персонала, что обуславливает повышение производительности ресурсов;

2) экономия на маркетинге. Чем больше масштаб производства, тем в больших размерах приобретаются сырьё, материалы и оборудование, а покупателям крупных партий обычно предоставляются льготы. Кроме того, расходы по сбыту готовой продукции до какого-то уровня не растут так же быстро, как объёмы производства;

3) экономия на финансах. Благодаря значительным размерам фирмы и её активов она может брать долгосрочные кредиты под более низкие проценты;

4) производство побочных продуктов: крупная фирма может использовать отходы, налаживая побочные производства.

*Отрицательный эффект масштаба* производства – это более быстрый рост затрат по сравнению с темпами роста выпуска продукции, что приводит к росту средних издержек. Отрицательный эффект обуславливается следующими факторами:

1) управленческой неэффективностью – чем больше фирма, тем сложнее ею управлять: информация запаздывает и искажается, медленнее принимаются решения, порой они противоречивы, возникают проблемы их согласования, снижается ответственность персонала, ослабевает контроль за исполнением решений;

2) трудовыми отношениями – работники крупных предприятий, как правило, объединены в профсоюзы и имеют больше возможностей добиваться увеличения заработной платы, а это увеличивает издержки;

3) издержками сбыта – крупным фирмам приходится реализовывать продукцию на отдалённых рынках, нести большие транспортные расходы, выход на новые рынки требует дополнительных затрат на рекламу.

*Постоянный эффект масштаба* означает рост объёма производства, пропорциональный росту количества используемых ресурсов. В этом случае средние издержки не меняются.

*Минимальный эффективный размер фирмы* представляет собой наименьший объём производства, при котором фирма может минимизировать свои долгосрочные средние издержки.

Рассмотрим три возможных варианта (рис. 5.9).

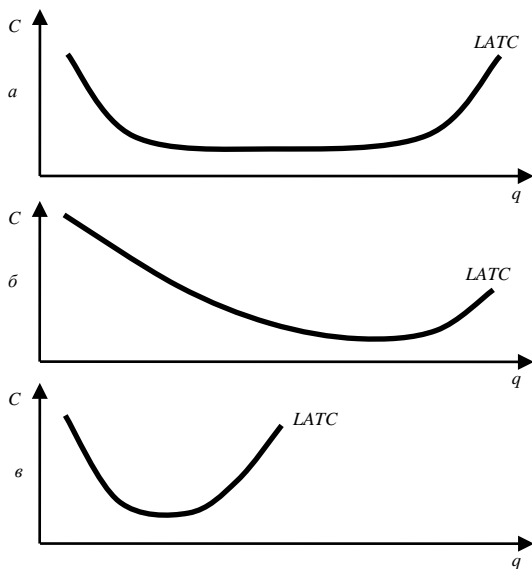


Рис. 5.9. Различные типы кривых долгосрочных средних издержек

1. На рис. 5.9, *а*, средние издержки быстро снижаются, а отрезок постоянной отдачи при росте масштабов производства достаточно велик, поэтому в одной отрасли могут эффективно работать и крупные, и мелкие фирмы. Примером могут служить предприятия по производству сельскохозяйственной продукции, мебели, одежды, обуви, магазины.

2. На рис. 5.9, *б*, средние издержки достигают минимума при очень большом объёме выпускаемой продукции. Это отрасли автомобильно-строительной, алюминиевой, сталелитейной промышленности. С точки зрения экономии издержек в них целесообразно существование нескольких крупных фирм. Может возникнуть ситуация естественной монополии, при которой минимизация средних издержек достигается только при наличии одной фирмы, производящей данный продукт или

услугу. К естественным монополиям относятся, например, предприятия электро-, газо- и водоснабжения города. Деятельность естественных монополий регулируется государством.

3. На рис. 5.9, в, положительный эффект масштаба невелик, а отрицательный возникает очень быстро, поэтому минимальный эффективный размер определяется небольшим объёмом производства и конкурентными будут мелкие фирмы. Примером могут служить фирмы, оказывающие услуги населению (наладка компьютеров, мобильных телефонов и др.).

### 5.8. Изокосты. Правило минимизации издержек

Для того чтобы найти точку на кривой равного продукта, соответствующую сочетанию факторов с наименьшими издержками, следует построить *линии равных издержек (изокосты)* (рис. 5.10).

$$TC = K \cdot P_K + L \cdot P_L. \quad (5.15)$$

Каждая точка на данной линии выражает одну и ту же общую сумму издержек производства. Линии равных издержек являются прямыми потому, что цены на факторы производства сохраняют постоянные значения. Все эти линии имеют одинаковый угол наклона к оси абсцисс, численно равный отношению цены труда к цене капитала, поэтому все они расположены параллельно друг другу.

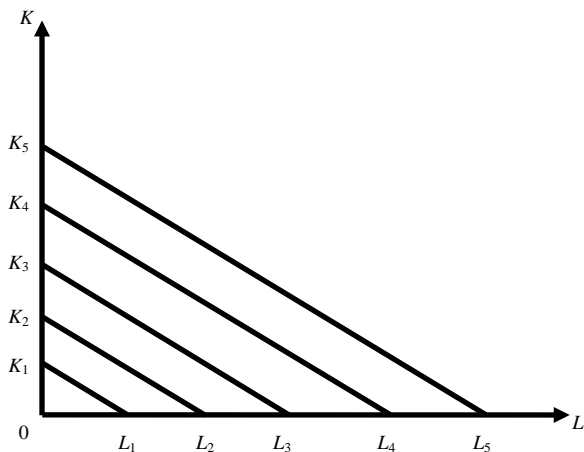


Рис. 5.10. Линии равны издержек (изокосты)

Совместив изокванту с изокостами, можем найти точку, в которой соотношение между трудом и капиталом даёт наименьшие издержки производства (рис. 5.11).

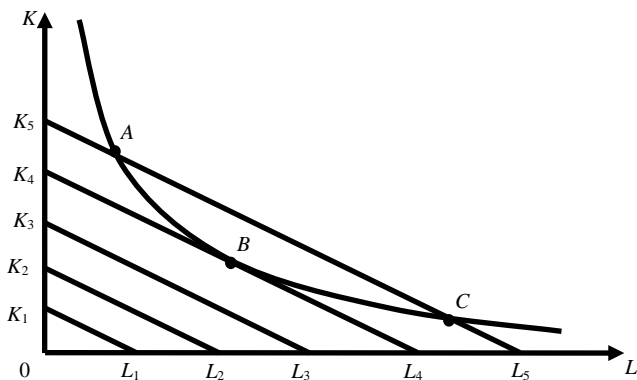


Рис. 5.11. Замещение факторов производства с целью обеспечения минимальных издержек производства

Точка, в которой изокванта касается (но не пересекает) наименьшей из изокост, показывает комбинацию факторов, обеспечивающих производство данного объёма продукции с наименьшими издержками. В точке B наклон линии равных издержек определяется как отношение цены труда к цене капитала, а наклон линии равных продуктов – это норма замещения между двумя факторами, поэтому он (наклон) равен отношению предельных продуктов факторов, а именно – предельный продукт труда : предельный продукт капитала. Следовательно, отношения цен факторов производства пропорциональны соответствующим отношениям физических объёмов предельного продукта.

Таким образом, в точке B предельные продукты с каждой денежной единицы факторных затрат равны и для труда, и для капитала:

$$MRTS_{KL} = \frac{MP_L}{MP_K} = \frac{P_L}{P_K} \rightarrow \frac{MP_L}{P_L} = \frac{MP_K}{P_K}. \quad (5.16)$$



## 5.9. Доход и прибыль фирмы. Правило максимизации прибыли

Фирма, произведя и продав товар, получает за него сумму денег – выручку, или доход. Разница между доходом и издержками представляет собой прибыль. Следует различать бухгалтерскую и экономическую прибыль.

*Бухгалтерская прибыль* – разница между общей выручкой от реализации продукции (валовым доходом) и внешними издержками, связанными с производством и реализацией продукции.

*Экономическая прибыль* – разница между выручкой от реализации продукции (валовым доходом) и экономическими издержками (внешними и внутренними). Если экономическая прибыль равна нулю, то предприниматель получает нормальную прибыль.

Различают валовой, средний и предельный доход.

*Валовой (общий, совокупный) доход (TR)* – это общая сумма денежной выручки, полученная фирмой в результате реализации произведённой ею всей продукции. Он рассчитывается по формуле

$$TR = p \cdot q, \quad (5.17)$$

где  $p$  – цена единицы продукции;

$q$  – количество реализованной продукции.

Величина общего дохода, при прочих равных условиях, зависит от объёма выпуска и цен реализации.

*Средний доход (AR)* – это величина денежной выручки, приходящаяся на единицу реализованной продукции. Средний доход рассчитывается по следующей формуле:

$$AR = TR : q = (p \cdot q) : q = p. \quad (5.18)$$

Расчёт среднего дохода обычно применяют при изменяющихся ценах в течение какого-то временного интервала или когда ассортимент выпускаемой фирмой продукции состоит из нескольких видов товаров и услуг.

*Предельный доход (MR)* – это приращение валового дохода, полученное в результате производства и реализации дополнительной единицы продукции. Предельный доход рассчитывается по формуле

$$MR = \Delta TR : \Delta q, \quad (5.19)$$

где  $\Delta TR$  – прирост валового дохода в результате реализации дополнительной единицы продукции;

$\Delta q$  – прирост объёма производства и реализации на единицу.

Предельный доход можно рассчитать иным способом:

$$MR = TR_{n+1} - TR_n. \quad (5.20)$$

В условиях совершенной конкуренции предельный доход ( $MR$ ) равен цене товара ( $p$ ).

При анализе условий максимизации прибыли и минимизации убытков используются два подхода.

**Первый подход** основывается на сопоставлении общего дохода с общими издержками. На рис. 5.12 представлены гипотетические кривые издержек для фирмы, учитывающие наличие постоянных и переменных издержек. Наличие постоянных издержек ( $TFC$ ) означает, что даже если фирма не производит в данный отрезок времени никакой продукции, она всё равно несёт определённые издержки (арендная плата, налог на недвижимость и т. д.). Переменные издержки ( $TVC$ ) изменяются с изменением объёма производства нелинейно, т. е. на одном промежутке средние и предельные издержки растут, на другом – снижаются, соответственно и кривая валовых переменных издержек меняет наклон с общей тенденцией к росту. Кривая общих издержек ( $TC$ ) получается сложением кривых переменных и постоянных издержек по вертикали. На рис. 5.12 также представлена кривая общего дохода ( $TR$ ).

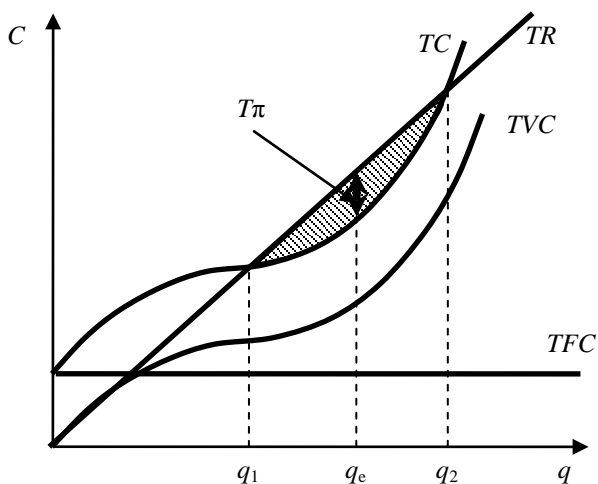


Рис. 5.12. Максимизация прибыли фирмой

При небольших объёмах производства (до  $q_1$ ) валовой доход фирмы будет меньше валовых издержек (кривая валового дохода лежит ниже кривой валовых издержек).

Если фирма будет производить объём продукции от нуля до  $q_1$ , она будет получать убытки.

На отрезке от  $q_1$  до  $q_2$  валовой доход превысит валовые издержки, и фирма начнёт получать прибыль.

При увеличении объёма производства свыше  $q_2$  издержки фирмы значительно возрастут, превысят доходы и фирма вновь начнёт нести убытки.

Таким образом, для фирмы будет существовать определённый отрезок объёмов выпуска продукции, в рамках которого она сможет работать, получая прибыль (заштрихованная область).

Для выбора оптимального объёма производства необходимо сформулировать главную цель функционирования фирмы. В реальном мире таких целей может быть множество (и даже необязательно экономических целей), но в рамках анализа экономической теории, исходя из постулатов рациональности экономических субъектов, фирма должна стремиться к *максимизации прибыли*.

Не максимизация валового дохода и не минимизация издержек играет важнейшую роль для фирмы, а максимизация валовой прибыли как разницы между валовым доходом и валовыми издержками.

При анализе валового дохода и валовых издержек возможны три случая.

**Первый случай.** На рис. 5.12 оптимальный объём производства фирмы  $q_e$  достигается при *максимальном расстоянии между кривой валового дохода и валовых издержек*.

В экономике могут существовать колебания спроса, которые ведут к колебаниям цен, объёмов продаж и доходов фирмы. Следует иметь в виду, что один неудачный день в бизнесе – ещё не обязательно крах, и малый объём продаж сегодня может быть компенсирован большим объёмом продаж завтра. Поэтому в краткосрочном периоде фирмы могут иметь какое-то время убытки или сверхприбыли.

**Второй случай.** Если по сравнению с ситуацией, приведённой на рис. 5.12, цены на товар, а значит, и доходы продавцов, снизятся, как показано на рис. 5.13, то кривая валового дохода коснётся кривой валовых издержек лишь в одной точке  $q_e$ . *При этом объёме выпуска фирма не будет получать ни экономической прибыли, ни убытков*.

**Третий случай.** Если цена товара начнёт опускаться ещё ниже, фирма будет нести убытки. Если они не очень велики и производители оптимистично оценивают будущие возможности продаж, то фирма не станет закрываться. Но существует ситуация, когда фирме следует закрыться: когда валовые переменные издержки будут выше валового дохода (рис. 5.14).

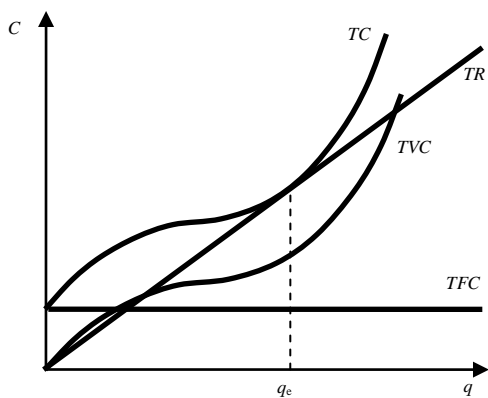


Рис. 5.13. Случай бесприбыльной работы фирмы

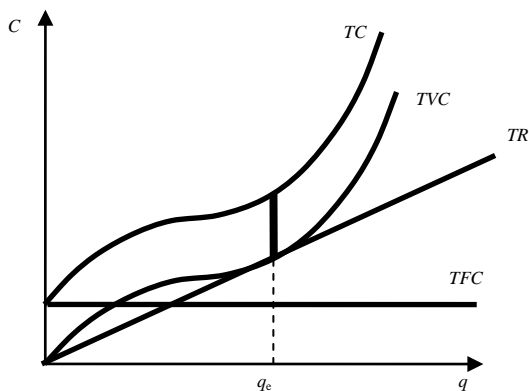


Рис. 5.14. Убытки фирмы в краткосрочном периоде

**Критерии существования и закрытия фирмы:**

- если фирма в краткосрочном периоде будет получать убытки, величина которых меньше валовых постоянных издержек, фирма будет оставаться в отрасли, т. е. если  $TR$  выше  $TVC$ , то фирме целесообразно осуществлять производство;

- когда величина убытков фирмы равна величине постоянных издержек, т. е. кривая  $TR$  касается  $TVC$ , то фирме безразлично, оставаться в отрасли или прекратить производство;

- если доходы фирмы упадут ещё ниже, т. е.  $TR$  станет ниже  $TVC$ , так, что перестанут покрываться даже переменные издержки, фирма предпочтёт закрыться.

**Второй подход к анализу** основывается на сопоставлении предельного дохода с предельными издержками.

На рис. 5.15 показана взаимосвязь кривых валовых, средних и предельных показателей.

Анализ графиков рис. 5.15 показывает, что точки пересечения кривых валового дохода и валовых издержек соответствуют точкам пересечения кривой средних издержек и линии цены, или предельного дохода. Максимум прибыли (минимум убытков) фирма получает при объёме производства  $q_e$ , кривая предельных издержек пересекается с кривой предельных доходов.

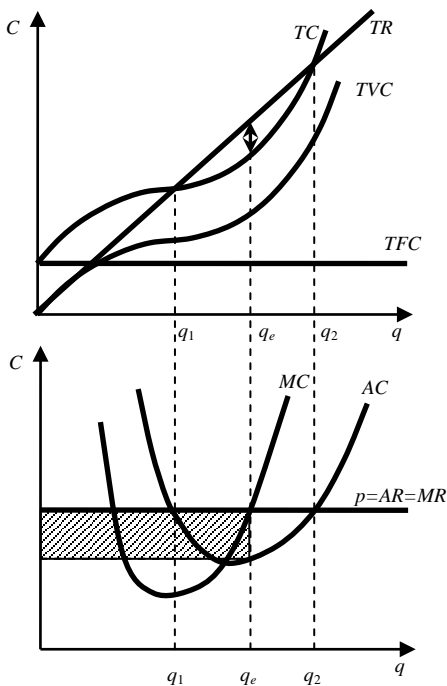


Рис. 5.15. Взаимосвязь валовых, средних и предельных показателей издержек и доходов

**Основное правило максимизации прибыли** фирмой, характерное не только для рынков совершенной конкуренции, но и для всех фирм, стремящихся к получению прибыли на всех рынках: **максимальная валовая прибыль фирмы будет наблюдаться при таком объёме производства, при котором предельный доход фирмы равен предельным издержкам, т. е.  $MR = MC$ .**

### Основные выводы

1. Экономическая теория исходит из предположения о рациональности потребителя, т. е. его стремлении максимизировать общую полезность при данных затратах. Согласно закону убывающей предельной полезности каждая последующая потребляемая единица блага приносит потребителю всё меньше дополнительной полезности. Потребитель максимизирует общую полезность при равенстве взвешенных предельных полезностей потребляемых благ.

2. Главной целью фирмы (предприятия) является получение максимальной прибыли.

3. При любом заданном количестве затрачиваемых ресурсов при данной технологии существует максимальный возможный объём производимой продукции. Зависимость между этими величинами описывает производственная функция.

4. При прочих равных условиях в краткосрочном периоде при увеличении затрат переменного фактора производства дополнительная отдача от каждой последующей его единицы уменьшается – это является содержанием закона убывающей отдачи.

5. В долгосрочном периоде действуют эффекты масштаба. Поэтому в конкретной отрасли существует оптимальный размер фирмы, после достижения которого расширять производство невыгодно из-за возрастания долгосрочных средних издержек.

6. Фирма минимизирует издержки при равенстве взвешенных предельных продуктов каждого фактора производства.

7. Фирма максимизирует прибыль при равенстве предельных издержек и предельного дохода.

### Ключевые понятия

Альтернативные издержки (*opportunity cost*), бухгалтерская прибыль (*accounting profit*), бухгалтерские издержки (*accounting cost*), валовой доход (*total revenue, TR*), валовые издержки (*total cost, TC*), взвешенная предельная полезность (*weigh marginal utility*), внешние

(явные) издержки (*explicit cost*), внутренние (неявные) издержки (*implicit cost*), возрастающая отдача от масштаба (*increasing returns to scale*), долгосрочный период (*long-run period*), домашнее хозяйство (*household*), закон убывающей предельной полезности (*law of diminishing marginal utility*), закон убывающей предельной производительности фактора (*the law of diminishing marginal returns*), изокванта (*isoquant*), изокоста (*isocost*), корпорация (*corporation*), краткосрочный период (*short-run period*), минимальный эффективный размер фирмы (*minimum efficient scale*), нормальная прибыль (*normal profit*), общий (валовой) продукт (*total product, TP*), отдача от масштаба (*returns to scale*), партнёрство (*partnership*), переменные издержки (*variable cost, VC*), полезность (*utility, U*), постоянная отдача от масштаба (*constant returns to scale*), постоянные издержки (*fixed cost, FC*), потребительский выбор (*consumer choice*), правило максимизации полезности, или условие равновесия потребителя (*consumer equilibrium*), правило минимизации издержек (*least-cost rule*), предельная норма технологического (технического) замещения (*marginal rate of technical substitution, MRTS*), предельная полезность (*marginal utility, MU*), предельные издержки (*marginal cost, MC*), предельный доход (*marginal revenue, MR*), предельный продукт фактора (*marginal product of a factor, MP*), принцип сопоставления валового дохода с валовыми издержками (*total revenue – total cost approach*), принцип сопоставления предельного дохода с предельными издержками (*marginal revenue – marginal cost approach*), производственная функция (*production function*), рациональное экономическое поведение (*rational economic behavior*), рациональный выбор (*rational choice*), совокупная (общая) полезность (*total utility, TU*), средние издержки (*average cost, AC*), средние переменные издержки (*average variable cost, AVC*), средние постоянные издержки (*average fixed cost, AFC*), средний доход (*average revenue, AR*), средний продукт (*average product, AP*), убывающая отдача от масштаба (*decreasing returns to scale*), фирма (*firm*), экономическая прибыль (*economic profit*), экономические издержки (*economies cost*).

### Вопросы для самопроверки

1. В чём состоит отличие предельной полезности от общей?
2. При каких условиях потребитель достигает равновесия?
3. В каком виде можно представить производственную функцию?
4. Как рассчитываются общий, средний и предельный продукт?

5. В чём заключается разница между долгосрочным и краткосрочным периодом?
6. Почему возникает положительный эффект масштаба?
7. Почему возникает отрицательный эффект масштаба?
8. Что представляют собой изокванта и изокоста?
9. Что следует делать фирме, если её предельный доход больше предельных издержек?

## Глава 6. РЫНКИ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА

### 6.1. Особенности функционирования рынков факторов производства. Спрос на факторы производства. Эластичность спроса на факторы производства

Спрос на ресурсы отдельной фирмы зависит от спроса на потребительские товары и услуги, для создания которых используются данные ресурсы, т. е. спрос на ресурсы является *производным* спросом.

Фирма на конкурентном рынке будет предъявлять спрос на факторы производства до тех пор, пока предельный продукт фактора в денежном выражении не станет равным цене этого фактора:

$$MRP = P, \quad (6.1)$$

где  $MRP$  – предельный продукт ресурса в денежном выражении (предельная доходность);

$P$  – цена единицы ресурса.

Предельная доходность фактора (ресурса) определяется следующим образом:

$$MRP = MP \cdot MR, \quad (6.2)$$

или

$$MRP = \Delta TR : \Delta Q. \quad (6.3)$$

Если для производства товара используются труд ( $L$ ) и капитал ( $K$ ), то для соблюдения правила *минимизации издержек* и *максимизации прибыли* должно выполняться требование, согласно которому взвешенные предельные продукты капитала и труда в денежном выражении должны быть равны между собой – *правило использования ресурсов*:



$$MRP_K : P_K = MRP_L : P_L = 1, \quad (6.4)$$

или в более общей форме:

$$MRP = MRC, \quad (6.5)$$

где  $MRC$  – предельные издержки на ресурс (прирост издержек производства в результате применения дополнительной единицы ресурса).

$$MRC = \Delta TC : \Delta Q. \quad (6.6)$$

Формулой (6.6) выражается сочетание правил минимизации издержек и максимизации прибыли при выборе технологии производства товара.

Как на товарных, так и на факторных рынках объём спроса изменяется при изменении цены. Равенство  $MRP = P$  позволяет построить график спроса фирмы на соответствующий фактор производства. Кривая спроса на ресурс совпадёт с кривой предельной доходности данного ресурса, опускающейся слева направо в соответствии с законом убывающей доходности (рис. 6.1).

Кривая  $D = MRP$  показывает, на какое количество соответствующего фактора производства фирма предъявит спрос при различных ценах. Если цена единицы ресурса  $P_1$ , то величина спроса составит  $Q_1$ . При снижении цены этого ресурса до  $P_2$  станет целесообразно расширить его использование до  $Q_2$  (доход от предельного продукта по мере увеличения выпуска от  $Q_1$  до  $Q_2$  будет снижаться, поэтому фирма будет увеличивать выпуск только тогда, когда снизится цена).

$MRP$  (предельная доходность ресурса) продавца, действующего в условиях чистой конкуренции на товарных рынках, снижается по одной причине: уменьшается предельный продукт.  $MRP$  продавца, действующего в условиях несовершенной конкуренции на товарных рынках, снижается по двум причинам: уменьшается предельный продукт и падает цена на продукт, так как возрастает выпуск продукции. В связи с этим кривая спроса фирмы на ресурс в условиях совершенной конкуренции на товарных рынках ( $D_1$ ) более эластична, чем в условиях несовершенной конкуренции ( $D_2$ ) (рис. 6.2).

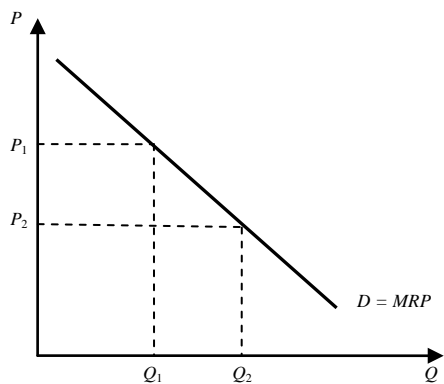


Рис. 6.1. Спрос фирмы на факторы производства

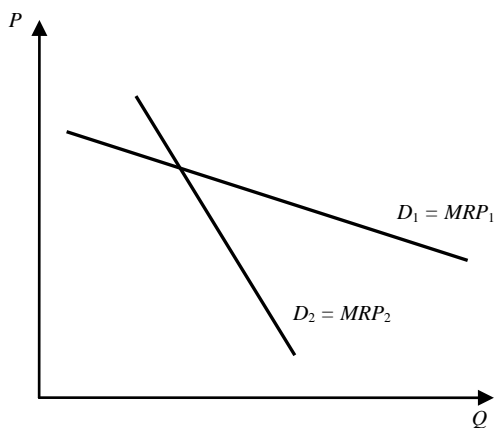


Рис. 6.2. Спрос на факторы производства фирм – совершенных и несовершенных конкурентов

Основными факторами, влияющими на эластичность спроса на ресурс, являются:

1. *Скорость изменения предельного продукта ресурса.* Если  $MP$  снижается медленно, то спрос на ресурс относительно эластичен, и наоборот.

2. *Взаимозаменяемость ресурсов.* Если данный ресурс может быть легко заменён другими, спрос на него будет относительно эластичен.

3. *Доля ресурса в издержках фирмы.* Эластичность спроса на ресурс будет тем выше, чем большую долю в структуре затрат предприятия он занимает. Например, повышение цен на энергоресурсы заставит производителей сократить их потребление, использовать энергосберегающее оборудование.

4. *Эластичность спроса на готовую продукцию,* производимую с помощью данного ресурса. Чем выше эластичность спроса на продукт, тем выше эластичность спроса на ресурс.

5. *Структура рынка готовой продукции.* Если рынок готовой продукции является конкурентным, то эластичность спроса фирмы на ресурс будет выше, чем в условиях несовершенной конкуренции.

Спрос на ресурс изменяется под воздействием *неценовых факторов.*

1. *Изменение в спросе на готовую продукцию,* которая производится с помощью данного ресурса, приводит к сдвигу в спросе на ресурс в том же направлении. Например, снижение спроса на кондитерские изделия приведёт к снижению спроса на сахар со стороны предприятий, их производящих.

2. *Цены на другие ресурсы.* Если существует ресурс, который является заменителем данного, и цена на него снижается, то это, при прочих равных условиях, во-первых, приведёт к снижению спроса на данный ресурс (будет действовать эффект замещения) и, во-вторых, сокращение издержек вызовет увеличение объёмов производства и, следовательно, рост спроса на все виды ресурсов, включая данный (эффект объёма продукции). Эффекты замещения и объёма продукции действуют в противоположных направлениях. При снижении цен на ресурсозаменитель эффект замещения снижает, а эффект объёма продукции увеличивает спрос на данный ресурс. Направление изменения спроса на ресурс (снижение или увеличение) будет зависеть от степени влияния этих эффектов. Если ресурсы являются взаимодополняющими друг друга, то изменение цены на один из них приведёт к изменению спроса на другой в обратном направлении; если же ресурсы взаимозаменяемые, то изменение цены на один ресурс приведёт к изменению спроса на другой в том же направлении.

3. *Изменения в технологии производства.* Новая технология способствует экономии всех видов ресурсов. Затраты ресурсов на единицу выпускаемой продукции сокращаются. Но сокращение ресурсоёмкости производства компенсируется расширением выпуска продукции, поэтому спрос на ресурсы может увеличиться.

4. *Изменения в производительности ресурса.* Изменение производительности ресурса в результате НТП означает изменение его привлекательности для фирмы. Так, неизменность цены производственного фактора ( $P$ ) при увеличении  $MRP$  увеличивает его взвешенный предельный продукт. И наоборот, неизменность производительности фак-

тора при увеличении производительности других факторов делает его менее привлекательным и спрос на него со стороны фирмы сокращается.

## 6.2. Рынок труда, его сущность и особенности. Спрос и предложение труда. Заработная плата. Номинальная и реальная заработная плата

*Рынок труда* – это совокупность экономических отношений, возникающих по поводу спроса и предложения труда (точнее, услуг труда).

*Спрос на труд* зависит от его производительности, или предельного продукта труда. Кривая спроса на труд совпадает с кривой дохода от предельного продукта труда ( $MRP_L$ ). Она имеет нисходящий характер, что обусловлено действием закона убывающей доходности (рис. 6.3).

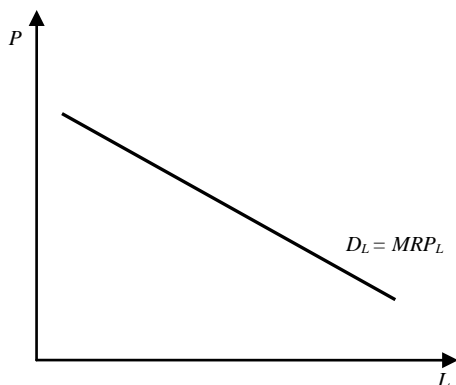


Рис. 6.3. Кривая спроса на труд

В целом, чем выше производительность труда, тем выше доход от предельного продукта труда и тем выше спрос на труд. А при данном совокупном предложении труда, чем больше спрос на труд, тем выше средний уровень реальной заработной платы.

В свою очередь, на предельный продукт труда оказывают влияние следующие факторы:

- обеспеченность капиталом;
- уровень технологии производства;
- природные факторы (количество и качество пашни и сельхозугодий, климат, наличие минеральных ресурсов и источников энергии);
- эффективность управления, деловой, социальный и политический климат, стимулирующий производство и производительность труда;

– размер рынка сбыта продукции.

*Предложение труда* определяется демографическими факторами, степенью экономической активности трудоспособного населения, эмиграционными процессами. Предложение труда зависит:

- от численности населения;
- доли экономически активного населения (тех, кто получает вознаграждение за труд) в общей численности жителей;
- количества рабочего времени в неделю, месяц, год;
- качества труда и квалификации работников.

Рассматривая предложение труда, следует заметить одну особенность. Форма кривой *индивидуального предложения* труда показывает, что с увеличением заработной платы индивидуальное предложение увеличивается до определённой точки, после чего начинает сокращаться, несмотря на увеличение оплаты труда. Такое поведение кривой предложения труда можно объяснить *эффектами замещения и дохода*.

Повышение зарплаты стимулирует увеличение предложения труда: работник стремится замещать свой досуг и свободное время рабочим – в этом состоит *эффект замещения*. Но по мере достижения материального достатка и высокого благосостояния работник сокращает своё предложение труда, отдавая предпочтение досугу или иному времяпрепровождению. В этом случае начинает действовать *эффект дохода* (рис. 6.4).

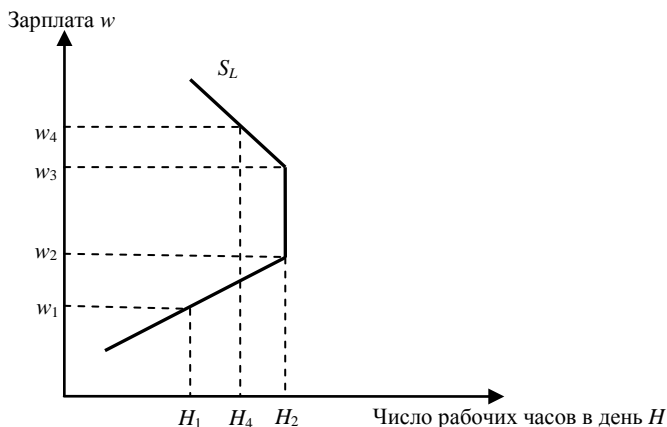


Рис. 6.4. Кривая индивидуального предложения труда

Участок с отрицательным наклоном кривой предложения характерен только для индивидуального предложения труда.

На отраслевом уровне кривая предложения труда на всём своём протяжении будет иметь положительный наклон (преобладает эффект замещения). Если для отдельных субъектов более высокие ставки могут послужить стимулом для сокращения предложения своих трудовых услуг, то для других лиц высокая ставка – это стимул для увеличения предложения труда. Более того, высокие ставки могут привлечь работников из других отраслей.

Кривая отраслевого предложения труда имеет отличие от кривой индивидуального предложения труда (рис. 6.5).

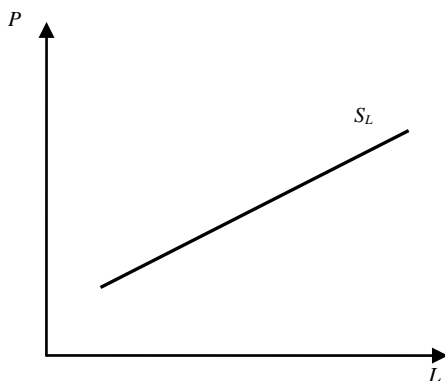


Рис. 6.5. Кривая отраслевого предложения труда

Точка пересечения кривых спроса и предложения труда определяет равновесную ставку заработной платы и равновесное количество труда (рис. 6.6).

Точка  $e$  – точка пересечения кривой спроса на труд и кривой его предложения. В этой точке устанавливается равновесный уровень ставки заработной платы  $W_e$  и определяется равновесный уровень занятости  $L_e$ .

Если ставка заработной платы установится выше равновесного уровня, будет наблюдаться безработица, поскольку количество желающих наняться на работу при данной ставке заработной платы будет превышать количество рабочих мест.

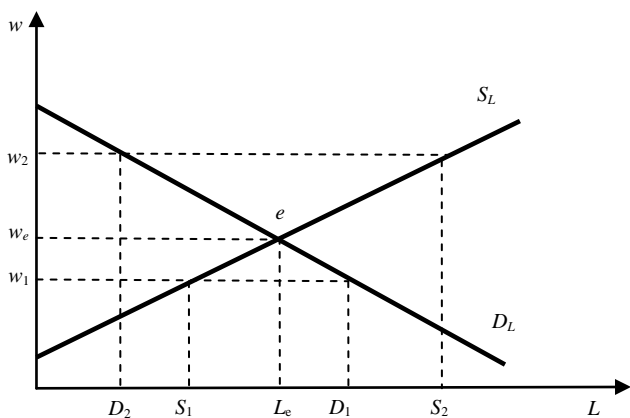


Рис. 6.6. Равновесие на рынке труда

Если же ставка заработной платы установится ниже равновесного уровня, величина спроса на труд превысит объём его предложения: количество рабочих мест будет превышать количество работников, желающих наняться на работу при данной ставке заработной платы. Это явление называется дефицитом рабочей силы.

На конкурентном рынке труда равновесная ставка заработной платы ( $w_e$ ) определяется рыночным предложением труда  $S_L$  и спросом на труд  $D_L$ , как показано на рис. 6.7.

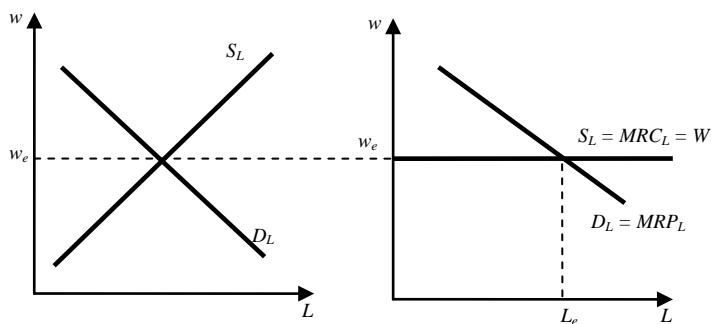


Рис. 6.7. Предложение труда и спрос на труд на отдельной конкурентной фирме и на конкурентном рынке

Отдельный наниматель на данном рынке воспринимает цены как нечто данное, он может нанять любое количество рабочих по действующей рыночной цене, не вызывая изменений в ставке заработной платы.

Одной из наиболее важных форм дохода как для отдельного индивида, так и для населения страны в целом выступает *заработная плата*.

Заработная плата как цена труда формируется на рынке труда под воздействием его спроса и предложения. Заработная плата по профессиям формируется на рынках труда для этих профессий.

Заработная плата выполняет следующие функции:

1. *Воспроизводственную*: восстановление способности к труду. Она включает воспроизводство работником следующих затрат:

- а) стоимости материальных благ и услуг, обеспечивающих физическое существование самого работника;
- б) содержание членов семьи;
- в) расходы на обучение, повышение профессионального уровня;
- г) стоимости благ и услуг, обеспечивающих умственное, духовное и социальное развитие как самого работника, так и членов его семьи.

2. *Стимулирующую*: направлена на повышение заинтересованности работников в результатах своего труда. Результат действия этой функции зависит от дифференциации заработной платы и от возможностей реализации её на рынке товаров и услуг.

3. *Компенсирующую*: представляет собой возмещение работнику вредных и непривлекательных условий труда (тяжесть, социальную непривлекательность и т. д.).

4. *Социальную*: определяет социально-экономический статус работника в обществе.

5. *Регулирующую*: перераспределяет работников между отраслями и предприятиями в зависимости от уровня заработной платы.

6. *Общественную*: оказывает влияние на стабильность политической ситуации в государстве, которая во многом зависит от уровня и динамики заработной платы.

В условиях рыночной экономики организация заработной платы должна быть основана на следующих принципах:

- 1) выплата заработной платы из средств, заработанных самим предприятием;
- 2) зависимость уровня заработной платы от результатов деятельности предприятия;
- 3) самостоятельность предприятий в выборе способов стимулирования работников;



4) материальная ответственность как отдельного работника, так и коллектива в целом за результаты деятельности предприятия;

5) законодательное закрепление государством минимума заработной платы и его пересмотр с учётом экономической обстановки в стране.

Различают номинальную и реальную заработную плату.

Номинальная заработная плата представляет собой количество денег, выплаченное работнику за единицу рабочего времени. Реальная заработная плата – количество товаров и услуг, которые можно приобрести за номинальную заработную плату. Реальная заработная плата может иметь колебания в своей величине как в сторону повышения, так и в сторону понижения.

К факторам, повышающим заработную плату, относят:

- повышение потребностей работников;
- повышение профессионального уровня и, соответственно, рост цены рабочей силы;
- благоприятное соотношение спроса и предложения на труд (рабочую силу);
- борьбу работников за повышение жизненного уровня и более высокую заработную плату.

Факторами, понижающими реальную заработную плату, являются:

- наличие и рост безработицы;
- уменьшение спроса на труд (рабочую силу);
- рост цен, налогов, инфляция и др.

*Формы и системы заработной платы.* Существуют две основные формы заработной платы: повременная и сдельная. Повременная форма оплаты труда используется, когда: 1) результаты труда не поддаются учёту; 2) работник выполняет определённые функции; 3) количество выпущенной продукции не зависит непосредственно от работника (например, контроль за работой оборудования). К категории работников, оплата за работу которым производится по повременной форме, относятся преподаватели, врачи, технический персонал. При повременной форме оплаты труда зарплата начисляется за фактически отработанное время (час, неделю, месяц) с учётом квалификации, качества и условий труда.

Различают две системы повременной заработной платы:

1) простая повременная. При ней инженерно-техническим работникам и служащим начисляется заработная плата за фактически отработанное время в соответствии с установленным для них окладом, а ра-

бочим – в соответствии с тарифной ставкой (определённого размера оплаты труда за час или день) с учётом тарифных разрядов по тарифно-квалификационному справочнику. Эта система не имеет широкого распространения;

2) повременно-премиальная. Она дополняет простую повременную оплату труда и предусматривает, кроме выплаты окладов или оплаты по тарифным ставкам, выплату премий за достижение высоких количественных и качественных показателей.

Сдельная форма оплаты труда применяется тогда, когда результаты труда поддаются точному и полному учёту. При этой форме заработной платы широко используются нормы выработки. В данном случае заработная плата начисляется за количество и качество выпущенной продукции в соответствии с установленными расценками (оплата за единицу выпущенной продукции). Сдельная заработная плата является превращённой формой повременной: расценка за единицу продукции связана со ставкой оплаты труда. Расценка рассчитывается путём деления дневной ставки заработной платы на дневную норму выработки.

Выделяют следующие системы сдельной заработной платы:

1. Прямая сдельная. При использовании данной системы заработная плата начисляется по неизменной расценке за каждую единицу продукции.

2. Сдельно-премиальная. Она является дополнением прямой сдельной. При этой форме заработной платы, кроме оплаты труда по неизменным расценкам, выплачиваются премии за высокие количественные и качественные показатели работы.

3. Сдельно-прогрессивная. Оплата труда производится в пределах нормы по неизменным расценкам, а сверх нормы – по возрастающим расценкам.

4. Сдельно-регрессивная. В этом случае каждому проценту увеличения выработки сверх нормы соответствует прирост заработной платы меньше 1 %.

5. Косвенно-сдельная. Применяется для некоторых категорий вспомогательных работников. Их заработная плата зависит от сдельной заработной платы основных работников, обслуживающих участок, автомат, линию.

6. Аккордная. Оплата труда устанавливается за весь объём работ согласно трудовому соглашению.

7. Коллективная. Она зависит от выработки коллектива в целом (бригады, участка, смены).

Кроме вышеприведённых основных систем оплаты труда, существует множество других разновидностей оплаты, используемых на практике.

### **6.3. Рынок капитала и его структура. Равновесие на рынке ссудного капитала. Номинальная и реальная ставка ссудного процента. Инвестиции. Принятие инвестиционных решений в долгосрочном периоде. Чистая приведённая стоимость**

Под *капиталом* в широком смысле слова принято понимать любой ресурс, приносящий поток доходов. С этой точки зрения капиталом можно считать и физические активы фирмы, и землю, и ценные бумаги, и вклады в коммерческих банках, так как все перечисленные блага приносят поток доходов в виде прибыли, земельной ренты, дивидендов, выплаты процентов по депозитам.

В узком смысле *капитал* включает все произведённые средства производства (инструменты, оборудование, тракторы, комбайны, складские помещения и т. д.).

Различают следующие виды капитала:

➤ *физический (материально-вещественный) капитал*, или *капитальные блага*, к которым относятся здания, сооружения, машины, оборудование, сырьё, материалы и т. п.;

➤ *финансовый (денежный) капитал* – совокупность денежных средств и стоимости ценных бумаг;

➤ *человеческий капитал* – это принадлежащие людям общие и специальные знания, трудовые навыки, производственный опыт, используемые в процессе производства.

Процесс производства и накопления физического капитала называют *инвестированием*, затраты на увеличение физического капитала – *инвестиции*. Привлекая денежные средства для осуществления инвестиций, фирмы уплачивают собственникам этих средств *процент*, представляющий собой цену капитала.

Спрос на капитал (инвестиционные товары) предъявляют фирмы. Он является производным, как и спрос на другие ресурсы. Кривая спроса на капитал ( $D_K$ ) совпадает с кривой предельной доходности капитала ( $MRP_K$ ) и имеет отрицательный наклон вследствие действия закона убывающей отдачи (рис. 6.8).

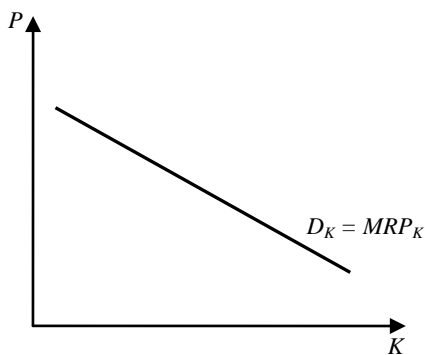


Рис. 6.8. Кривая спроса на капитал

Под *ценой капитала* может подразумеваться цена физического объекта (здания, машины и т. п.), а также ставка арендной платы или ставка процента (рис. 6.9).

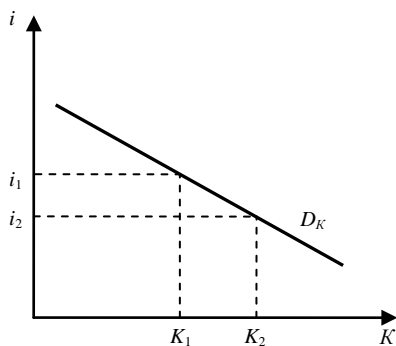


Рис. 6.9. Зависимость между ставкой процента и величиной спроса на капитал

*Процент* – это цена, уплачиваемая собственнику капитала за использование его заёмных средств в течение года.

В краткосрочном периоде отдельная фирма будет предъявлять спрос на оборотный капитал (краткосрочные инвестиции, которые окупаются до года) до тех пор, пока предельная доходность капитала ( $MRP_K$ ) не уравнивается с предельными издержками на капитал ( $MRC_K$ ):

$$MRP_K = MRC_K. \quad (6.7)$$

При соблюдении такого равенства объём инвестиций будет оптимальным. Фирма получит максимум прибыли.

Занимая денежные средства для приобретения физического капитала, фирма сравнивает ставку процента с нормой прибыли, которую она может получить в результате применения капитала. *Ставка процента* (цена займа) – отношение процента к сумме займа. *Норма прибыли* – отношение прибыли к стоимости капитала.

Спрос будет предъявляться на инвестиции в том случае, если инвестирование позволит получить норму прибыли, превышающую или равную ставке процента. Чем выше ставка процента, тем меньше величина спроса на инвестиции. При понижении ставки процента величина спроса на денежный капитал возрастает. Таким образом, существует обратная зависимость между ставкой процента и объёмом инвестиций.

Пересечение кривых спроса на инвестиции ( $D_K$ ) и предложения инвестиций ( $S_K$ ) на рынке заёмных средств определяют равновесную ставку процента ( $i_e$ ) и равновесный объём инвестиций ( $K_e$ ) (рис. 6.10).

Различают *номинальную* и *реальную* ставки ссудного процента. Номинальная ставка показывает превышение суммы, которую заёмщик возвращает кредитору, над величиной полученного кредита. Реальная ставка – это ставка процента, скорректированная на инфляцию, т. е. выраженная в денежных единицах постоянной покупательной способности.

Принимая решения по долгосрочным инвестициям, фирма соотносит и сопоставляет имеющиеся в настоящее время инвестиции (затраты) с будущими доходами. Для этого она осуществляет *дисконтирование* – приведение стоимости будущих доходов к стоимости в текущем времени.

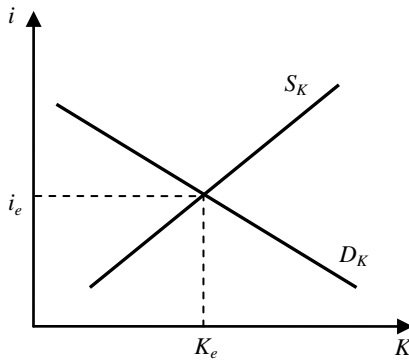


Рис. 6.10. Равновесие на рынке капитала

Текущая дисконтированная (приведённая) стоимость будущих доходов ( $PDV$ ) определяется по формуле

$$PDV = \sum_{n=1}^N \frac{R_n}{(1+i)^n}, \quad (6.8)$$

где  $N$  – количество лет, в течение которых получают доход;

$R_n$  – доход в  $n$ -м году;

$i$  – ставка дисконтирования (дисконт).

Факторы, влияющие на приведённую стоимость:

- ставка процента (чем выше  $i$ , тем меньше  $PDV$ );
- срок службы основного капитала (чем длиннее  $n$ , тем выше  $PDV$ );
- величина будущих доходов (чем больше  $R$ , тем выше  $PDV$ ).

Для принятия решений по капитальным вложениям используется критерий чистой дисконтированной (приведённой) стоимости  $NPV$ :

$$NPV = -I_0 + \sum_{n=1}^N \frac{R_n}{(1+i)^n}, \quad (6.9)$$

где  $I_0$  – объём инвестиций.

Фирме выгодно осуществлять инвестиции, если  $NPV > 0$ , т. е. когда текущая стоимость ожидаемых доходов будет больше, чем издержки, связанные с долгосрочными инвестициями.

#### **6.4. Рынок земли. Спрос и предложение земли.**

##### **Земельная рента. Цена земли**

Предложение земли фиксировано. Это означает, что предложение земли не может быть увеличено даже в условиях значительного роста цен на землю. Иными словами, предложение земли абсолютно неэластично.

Для того чтобы определить, какая цена установится на рынке земли, необходимо проанализировать спрос. В данном случае спрос играет активную роль. Именно от него зависит уровень цен на землю. Спрос на землю неоднороден. Он включает два основных элемента – сельскохозяйственный и несельскохозяйственный спрос:

$$D = D_{\text{с.-х.}} + D_{\text{нес.-х.}}, \quad (6.10)$$

где  $D$  – совокупный спрос;

$D_{\text{с.-х.}}$  – сельскохозяйственный спрос;

$D_{\text{нес.-х.}}$  – несельскохозяйственный спрос.

Сельскохозяйственный спрос представляет собой спрос на землю для использования в сельскохозяйственном производстве (выращивание различных культур, выпас скота и др.). Несельскохозяйственный спрос – спрос на землю для строительства жилья, размещения различных объектов и т. д. На рис. 6.11 кривая спроса на землю образуется путём сложения кривых сельскохозяйственного и несельскохозяйственного спроса на землю. На вертикальной оси откладывается цена за использование земли, или земельная рента.

*Экономическая рента* – это плата за ресурс, предложение которого строго ограничено. Земельная рента представляет частный случай экономической ренты. *Земельная рента* – это плата за использование земли и других природных ресурсов, предложение которых строго ограничено.

На рис. 6.12 видно, что с увеличением спроса на землю растёт величина земельной ренты. С уменьшением спроса рента падает.

Земельная рента разграничивается на абсолютную и дифференциальную.

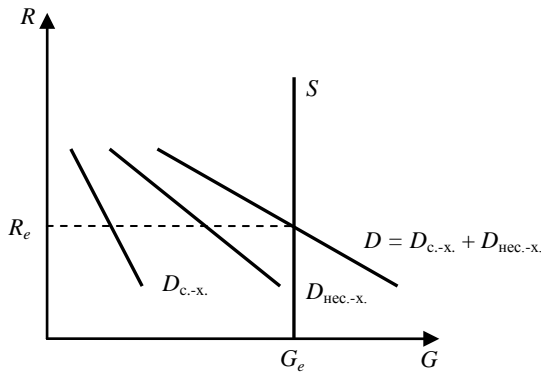


Рис. 6.11. Рынок земли

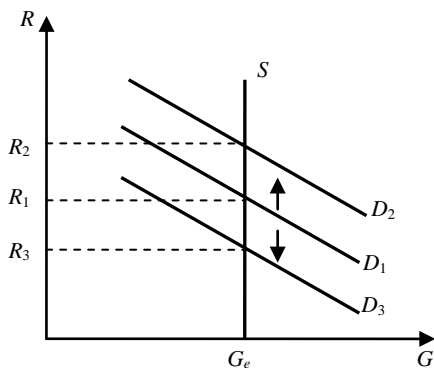


Рис. 6.12. Изменение ренты в результате колебаний спроса на землю

Абсолютную ренту получают все собственники земли независимо от её качества.

Хозяйства, работающие на лучших землях, находятся в выигрышном положении по сравнению с хозяйствами, работающими на худших участках, поскольку их издержки производства продукции будут ниже. Это даёт им возможность получать дополнительный доход, обусловленный более высокой продуктивностью или более выгодным местоположением участков. Этот доход носит название *дифференциальной ренты*.

На земельном рынке не только осуществляются арендные операции, но происходит и купля-продажа земли в собственность. Продажная цена земельного участка связана с приносимой им арендной платой (земельной рентой). Продавая землю, её владелец желает получить суммарную дисконтированную величину всех будущих арендных платежей.

Покупатель и продавец земли всегда сопоставляют арендную плату со ссудным процентом, который можно было бы получить, поместив деньги в банк.

Цена земли определяется двумя факторами:

- 1) размерами земельной ренты, которую можно получать, став собственником данного участка;
- 2) ставкой ссудного процента.



Рыночная цена земли представляет собой капитализированную ренту. Она равна сумме будущих рентных платежей, которую мог бы получить владелец земельного участка, сдавая его в аренду (т. е. текущей дисконтированной стоимости всех ожидаемых в будущем рентных платежей на бесконечно продолжительном отрезке времени).

$$\text{Цена земли} = R : i \cdot 100 \% . \quad (6.11)$$

Например, если ежегодный доход в виде ренты составляет 2 000 долл., а ставка ссудного процента равна 5 %, то цена земли составит:

$$2\,000 : 5 \% \cdot 100 \% = 40\,000 \text{ долл.}$$

### **6.5. Предпринимательская способность и прибыль. Функции и источники экономической прибыли**

*Экономическая, или чистая, прибыль* – это общая выручка, которая остаётся после вычитания всех издержек из общего дохода фирмы (издержек и внешних, и внутренних: заработная плата, рента, процент и нормальная прибыль). Бухгалтерская прибыль всегда больше экономической на величину внутренних издержек. Специфика внутренних издержек фирмы состоит в том, что в их состав входит и оплата предпринимательского фактора как плата за предпринимательский талант по управлению фирмой. Эта плата, являясь частью внутренних издержек, называется *нормальной прибылью*. Её наличие указывает на то, что на предприятии внешние и внутренние издержки возмещаются, а предприниматель получает доход, равный минимальной величине возмещения предпринимательских усилий.

Когда предприниматель организует процесс производства, соединяя в нём различные ресурсы, управляет фирмой и принимает необходимые экономические решения, он выступает как разносторонний специалист. Он является одновременно менеджером, инженером, торговым агентом, юристом, начальником отдела кадров и т. д. И только осуществляя все эти функции, предприниматель тем самым выполняет саму предпринимательскую функцию. В этом случае доход предпринимателя будет складываться, по крайней мере, из двух частей. Одна часть дохода будет представлять собой плату за труд предпринимателя по организации и ведению дела. Вторая часть дохода предпринимателя обусловлена тем, что он, как правило, является собственником капитала и вкладывает этот капитал в дело. Доход на капитал, принадлежа-

щий предпринимателю, может быть выражен в виде годовой процентной ставки.

Эти две части дохода предпринимателя будут входить в прибыль, с точки зрения бухгалтера, но, с точки зрения экономиста, – всё это элементы издержек. В совокупные издержки входит и нормальная прибыль предпринимателя, необходимая для привлечения и удержания этого ресурса в данном производственном процессе. Экономическая прибыль возникает только в том случае, если общая выручка превышает все издержки – и внешние, и внутренние, включая и нормальную прибыль. Следовательно, доход, превышающий сумму внутренних и внешних издержек, образует экономическую, или чистую, прибыль.

В современной экономике можно выделить *три вида прибыли*:

- прибыль мелкого предпринимателя, нередко и владельца своего дела;

- прибыль крупной фирмы, которая является скорее прибылью компании, а не отдельных личностей, и принимает частично форму жалованья или прибавок к жалованью, когда речь идёт об управленческом персонале;

- прибыль акционера, которая сближается с процентом.

Объяснения появления прибыли.

1) *Нарушения конкурентного равновесия*. Одно из известных объяснений появления прибыли связано прежде всего со ссылками на несовершенство конкуренции. Прибыль получается фирмой *вследствие её доминирования на рынке*.

2) *Существование четвёртого фактора производства – предпринимательского таланта и, соответственно, наличия дохода у владельца этого фактора (предпринимателя) – предпринимательской прибыли*. Так, американский экономист Й. Шумпетер в 1912 г. в своей книге «Теория экономического развития» впервые разработал теорию прибыли как *результата осуществления нововведений*.

Согласно взглядам Ф. Найта, предприниматель постоянно сталкивается с *риском*, который принимает две разновидности:

1. риски, которые могут быть статистически просчитаны и от которых можно застраховаться, например риск пожара на складе готовой продукции или риск стихийного бедствия. Страховые взносы предприниматель включает в свои производственные затраты;

2. неопределённые риски, которые не могут быть ни вычислены, ни застрахованы, они вытекают из условий спроса. Прибыль выступает,

таким образом, как результат того уникального вида риска, который не поддаётся измерению.

Прибыль как цель предпринимательской деятельности реализуется в её *функциях*. При этом прибыль фирмы выполняет три основные функции: *учётную, стимулирующую и распределительную*.

Сущность *учётной* функции состоит в том, что прибыль является формой учёта эффективности предпринимательской деятельности фирмы.

Ожидание экономической прибыли *стимулирует* наиболее рациональное сочетание и эффективное использование ресурсов.

Существование экономической прибыли способствует эффективному *распределению* ресурсов в экономике. Наличие в какой-либо отрасли прибыли, превышающей средний уровень, подаёт сигнал о большей привлекательности данной сферы использования ресурсов. В ответ на полученный сигнал в эту отрасль направляются ресурсы из других отраслей, где их использование приносит меньший доход. Соответственно, в результате такого перелива ресурсов возрастает в целом эффективность функционирования экономики.

## **6.6. Особенности функционирования рынков производственных ресурсов в Республике Беларусь**

*Особенности рынка труда:*

- *уменьшение предложения труда в целом по народному хозяйству.*

Источником предложения труда являются трудовые ресурсы.

*Трудовые ресурсы* – население трудоспособного возраста, за исключением неработающих инвалидов 1-й и 2-й групп и пенсионеров, получающих пенсии раньше общеустановленных сроков, а также работающее население старше и моложе трудоспособного возраста.

В настоящее время трудовые ресурсы сокращаются, что связано с вступлением в трудоспособный возраст людей, родившихся в 1990-е гг., когда была низкая рождаемость;

- *уменьшение предложения труда в сельском хозяйстве*, что связано с более низкой заработной платой по сравнению с другими отраслями народного хозяйства, менее привлекательными условиями труда и качеством жизни в сельской местности;

- *высокая мобильность трудовых ресурсов в возрасте 16–24 года*, что является естественной потребностью молодёжи поиска удовлетворяющего вида деятельности;

- *низкая стоимость услуг труда* по сравнению с высокоразвитыми странами;

- *тенденция перераспределения числа занятых в пользу непроду- ственной сферы*. В этой сфере занято около 30 % всех работников;

- *высокая мобильность трудовых ресурсов в рамках прежней от- раслевой структуры*, что связано с неодинаковой заработной платой в различных организациях;

- *сокращение вынужденной неполной занятости*, что особенно наблюдалось в 1990-е гг.;

- *низкий официальный уровень безработицы* (1,5–2 %);

- *относительно высокая продолжительность безработицы*. Так, каждый четвёртый безработный состоит на учёте в службе занятости свыше 6 месяцев;

- *наличие скрытой безработицы*. Существует ряд причин, побуж- дающих нанимателей сдерживать высвобождение работников;

- *рост спроса на квалифицированные кадры*, в то время как суще- ствует избыток низкоквалифицированных рабочих.

*Особенности рынка земли.*

В настоящее время в земельном фонде республики около 44 % со- ставляют земли сельскохозяйственного назначения. Кроме того, в этот фонд входят земли населённых пунктов, промышленности, транспор- та, курортных зон и иного несельскохозяйственного назначения, лес- ного и водного хозяйства, а также земли государственного запаса. За последние годы объём земельного фонда сельскохозяйственного назначения существенно уменьшился в связи с загрязнением земель радионуклидами в результате аварии на Чернобыльской АЭС и пере- дачей их в состав особо охраняемых территорий.

В последние годы в Беларуси наблюдается существенный рост цен на городские и пригородные земельные участки, что свидетельствует о повышенном спросе на данном сегменте рынка земли как капитально- го актива. Уникальность городских земельных участков, качественные параметры их местоположения определяют необходимость высо- кой степени государственного регулирования и контроля со стороны государства в отношении процесса купли-продажи. Это находит отра- жение в таких мерах земельного и градостроительного регулирования, как сервитуты (предоставление права ограниченного пользования участком), различные градостроительные регламенты, разрешения и обязательства. Дальнейшее развитие данного сегмента рынка связано с обеспечением гарантий прав собственности и аренды, развитием ипо-

течного кредитования и повышением эффективности земельного и градостроительного регулирования.

Что касается земель сельскохозяйственного назначения, то, поскольку они находятся только в собственности государства, целесообразно говорить о развитии *рынка услуг земли*.

#### *Особенности рынка капитала.*

Становление рынка капитала в Беларуси началось в 1990 г. после принятия Закона «О Национальном банке Республики Беларусь». Основными направлениями его развития были: формирование национальной финансово-кредитной системы, межбанковского, валютного и фондового рынков. В 1994 г. была учреждена Межбанковская валютная биржа (МВБ), а в 1999 г. – Белорусская валютно-фондовая биржа (БВФБ).

На современном этапе важным направлением государственной политики является преодоление отставания развития рынка капитала от темпов, необходимых для развития белорусской экономики. Для этого требуется наращивание формирования внутренних инвестиционных ресурсов и их перераспределение в реальный сектор.

### **Основные выводы**

1. Спрос на факторы производства является производным от спроса на готовую продукцию, производимую с помощью данных факторов. Кривая спроса на ресурс совпадает с кривой его доходности.

2. Предложение труда обусловлено демографическими факторами. Различают индивидуальное и отраслевое предложение труда. Величина индивидуального предложения может иметь прямую и обратную зависимость от заработной платы, что обусловлено действием эффектов дохода и замещения. Величина отраслевого предложения имеет прямую зависимость от заработной платы.

3. Различают физический, финансовый и человеческий капитал. Затраты на увеличение физического капитала представляют собой инвестиции.

4. Особенностью земли как фактора производства является её ограниченность. Вследствие этого предложение на рынке земли абсолютно неэластично. Цена на рынке земли определяется колебаниями спроса.

5. Предпринимательскую способность можно рассматривать как частный вид труда и как самостоятельный фактор производства. Доход, приносимый этим фактором, является минимальной денежной

суммой, которая может удержать предпринимателя в данной отрасли, и называется нормальной прибылью.

### **Ключевые понятия**

Дисконтирование (*discounting*), дифференциальная рента (*differential rent*), земельная рента (*land rent*), инвестиции (*investment*), конкурентный рынок труда (*competitive labor market*), минимальная заработная плата (*minimum wage*), номинальная заработная плата (*nominal wage*), номинальная ставка процента (*nominal interest rate*), нормальная прибыль (*normal profit*), отраслевой спрос на ресурс (фактор) (*industry demand for an input*), правило максимизации прибыли (*profit maximization rule*), предельные издержки на фактор (ресурс) (*marginal resource cost, MRC*), предельный продукт фактора (ресурса) в денежном выражении (*marginal revenue product, MRP*), предпринимательская способность, предпринимательство (*entrepreneurial ability*), предпринимательский риск (*entrepreneurial risk*), производительность труда (*labor productivity*), производный спрос (*derived demand*), процентная ставка (*interest rate*), реальная заработная плата (*real wage*), реальная ставка процента (*real interest rate*), рыночный спрос на ресурс (*market demand for an input*), ссудный процент (*interest*), текущая дисконтированная стоимость (*present discount value, PDV*), цена земли (*land price*), чистая дисконтированная (приведённая) стоимость (*net present value, NPV*), чистые инвестиции (*net investment*).

### **Вопросы для самопроверки**

1. От чего зависит эластичность на рынке факторов производства?
2. В чём состоит отличие реальной заработной платы от номинальной?
3. Что такое ставка ссудного процента? В чём разница между номинальной и реальной ставкой ссудного процента?
4. Назовите особенности земли как экономического ресурса.
5. В чём заключается разница между нормальной, бухгалтерской и экономической прибылью?

## Глава 7. ОСНОВНЫЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ И МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕСТАБИЛЬНОСТЬ

### 7.1. Национальная экономика, её структура. Открытая и закрытая экономика. Валовой внутренний продукт и методы его расчёта. Номинальный и реальный валовой внутренний продукт. Индексы цен

Ключевым в макроэкономике является понятие «национальная экономика». В наиболее общем виде определение национальной экономики дал лауреат Нобелевской премии В. Леонтьев, который отметил, что *национальная экономика* – это саморегулирующаяся система, состоящая из большого числа взаимосвязанных различных видов деятельности. Чаще её определяют следующим образом: *национальная экономика* – это исторически сложившаяся в определённых территориальных границах система общественного воспроизводства страны, взаимосвязанная система отраслей, видов производств и территориальных комплексов, охватывающая все формы общественного труда и хозяйственной деятельности.

Каждая национальная экономика как развивающаяся система имеет свои *цели* – долгосрочные, связанные с реализацией общей концепции данной модели национальной экономики, и краткосрочные, определяющие более конкретные показатели в промежуточные периоды.

*Конечной общей целью* национальной экономики является обеспечение условий оптимальной жизнедеятельности всех членов общества на основе экономического роста.

*Структура национальной экономики* представляет собой устойчивые количественные соотношения между её различными составными частями.

Различают воспроизводственную, социальную, отраслевую, территориальную (региональную) структуры национальной экономики и её инфраструктуру.

*Воспроизводственная структура* характеризует деление национальной экономики на наиболее массовые виды экономических субъектов, которые воспроизводятся сами и воспроизводят потоки товаров и услуг, перемещающиеся между субъектами. В экономике каждой страны можно выделить три крупные взаимосвязанные группы таких субъектов: домашние хозяйства, предприятия (фирмы), государство.

*Социальная структура* предусматривает деление национальной экономики на секторы – совокупности социально-экономических единиц, объединённые определёнными социально-экономическими отношениями. Для экономической теории большое значение имеет деление на секторы в соответствии с формами собственности на средства производства. По этому критерию в Беларуси можно выделить государственный и частный секторы.

*Отраслевая структура* характеризует деление национальной экономики на отрасли – качественно однородные группы хозяйственных единиц, выполняющие одинаковые по социально-экономическому содержанию функции в общественном воспроизводстве, выпускающие однотипную по видам и назначению продукцию, применяющие сходные технологические процессы, независимо от их территориального расположения. Отраслевая структура играет важную роль в национальной экономике, так как именно в отраслевом разрезе осуществляется планирование и прогнозирование, учитываются результаты функционирования национальной экономики.

*Территориальная (региональная) структура* определяется размещением производительных сил на территории страны и означает деление национальной экономики на части (экономические районы) по территориальному принципу. Экономический район – это территория, выделяющаяся внутри страны структурой и специализацией производства, природными и людскими ресурсами, а также экономико-географическим положением. Каждый район характеризуется определённым уровнем занятости населения, квалификацией рабочей силы, запасами природных ресурсов и другими признаками.

*Инфраструктура* включает в себя отрасли, обслуживающие производство. Здесь можно выделить электроснабжение; газо- и нефтепроводы; водоснабжение и канализацию; транспорт (авто- и железнодорожный, водный и воздушный); шоссейные и железные дороги; связь, телевидение и радио.

Существуют два подхода к определению понятий «закрытая экономика» и «открытая экономика».

В соответствии с первым подходом *закрытая экономика* – это экономика, не подверженная какому-либо влиянию со стороны международной торговли, в которой, следовательно, нет ни экспорта, ни импорта какого бы то ни было рода.

*Открытая экономика* – это экономика, участвующая в международной торговле и международных финансовых отношениях с различными странами мира.



Характер и структура взаимоотношений экономики разных стран с внешним миром могут быть различными, поэтому страны различаются по степени открытости к внешнему миру. Этот критерий формирует второй подход к определению закрытой и открытой экономики.

В соответствии с этим подходом *открытые экономики* имеют минимальные барьеры (препятствия) для экономического взаимодействия с внешним миром. Стран, которые таких барьеров вовсе не имеют, практически не существует.

*Закрытыми экономиками* называют экономики, которые имеют значительные, иногда запретительные препятствия для такого взаимодействия. Чаще всего это делается для защиты отечественных производителей от более сильных конкурентов внешнего рынка, а иногда для создания более благоприятных условий для выхода отечественных производителей на внешние рынки.

Расчёт результатов экономической деятельности на макроуровне осуществляется с помощью системы национальных счетов.

*Система национальных счетов (СНС)* связывает воедино важнейшие макроэкономические показатели – объём выпуска товаров и услуг, совокупные доходы и совокупные расходы общества. СНС представляет собой современную систему сбора и обработки информации и применяется практически во всех странах для макроэкономического анализа рыночной экономики.

Основным макроэкономическим показателем, оценивающим результаты экономической деятельности страны, является согласно СНС валовой внутренний продукт (ВВП).

*Валовой внутренний продукт (gross domestic product, GDP)* – измеряет стоимость конечной продукции, произведённой на территории данной страны за определённый период независимо от того, находятся факторы производства в собственности граждан данной страны или принадлежат иностранцам.

Конечными товарами и услугами являются те из них, которые приобретаются в течение года для конечного потребления и не используются в целях промежуточного потребления, т. е. в производстве других товаров и услуг.

Существуют *три способа измерения GDP*: 1) по добавленной стоимости (производственный метод); 2) по расходам (затратный метод, или метод конечного использования); 3) по доходам (распределительный метод).

При расчёте *GDP* первым методом суммируется стоимость, добавленная на каждой стадии производства конечного продукта. Добавленная стоимость – это разность между валовым выпуском

продукции, произведённой фирмой, и суммой, уплаченной другим фирмам за приобретённое сырьё, материалы и т. п. (т. е. за промежуточную продукцию).

Величина *GDP* представляет собой сумму добавленной стоимости всех производителей продукции и услуг.

При расчёте *GDP* по методу расходов суммируются расходы всех экономических агентов, использующих *GDP*: домашних хозяйств, фирм, государства, иностранцев. Фактически речь идёт о совокупном спросе на произведённый *GDP*. Суммарные расходы можно разложить на несколько компонентов:

$$GDP = C + I_g + G + X_n, \quad (7.1)$$

где *C* (*consumption*) – личные потребительские расходы (потребление домашних хозяйств), включающие расходы домашних хозяйств на товары длительного пользования и текущего потребления, а также на услуги, но не включающие расходы на покупку жилья;

*I<sub>g</sub>* (*gross investment*) – валовые частные внутренние инвестиции, включающие производственные капиталовложения (или инвестиции) в основные производственные фонды (независимо от формы собственности предприятия), инвестиции в жилищное строительство, инвестиции в запасы (рост запасов учитывается со знаком «+», уменьшение – со знаком «-»). Валовые инвестиции можно также представить как сумму чистых инвестиций и амортизации. Чистые инвестиции увеличивают запас капитала в экономике. Приобретение же ценных бумаг с позиций макроэкономики означает лишь переход уже существующих активов от одного владельца к другому, а не увеличение капитала в виде чистых инвестиций;

*G* (*government*) – государственные закупки товаров и услуг за счёт средств государственного бюджета (содержание

армии и государ-ственного аппарата, строи-тельство и содержание школ, дорог и т. д.). Сюда не включаются расходы госбюджета на трансферты. Трансфертами называют выплаты, не связанные с движением товаров и услуг. Государственные трансферты перераспределяют доходы государства, полученные от налогоплательщиков, через пособия, пенсии, выплаты по социальному страхованию и т. д. Существуют трансферты бизнеса и частного сектора в форме благотворительных взносов;

$X_n$  (*net exports*) – чистый экспорт товаров и услуг, рассчитываемый как разность экспорта и импорта товаров (также и нефакторных услуг).

Приведённое уравнение (7.1) называется основным макроэкономическим тождеством. Различия между составляющими  $GDP - C$ ,  $I_g$ ,  $G$ ,  $X_n$  – базируются главным образом на различии между типами покупателей, осуществляющих эти затраты (домашние хозяйства, фирмы, государство, иностранцы), а не на различии покупаемых благ и услуг. Так, автомобиль, купленный домашним хозяйством, включается в компонент  $C$ ; если же он приобретён фирмой – считается частью инвестиций в основные фонды и т. д. Исключение составляют инвестиции в жилищное строительство.

В  $GDP$  не включаются затраты на приобретение товаров, произведённых в предшествующие годы (например, покупка дома, построенного пять лет назад), а также затраты на покупку промежуточных продуктов, что позволяет избежать двойного счёта.

Среди компонентов  $GDP$  самыми большими обычно бывают личные потребительские расходы, а самыми изменчивыми – инвестиционные расходы.

При расчёте  $GDP$  по методу доходов суммируются: оплата труда наёмных работников, рента, проценты, доход от собственности (т. е. чистый доход индивидуальных частных фирм и партнёров), прибыли корпораций (налог на прибыль корпораций, дивиденды, нераспределённая прибыль корпораций), косвенные налоги на бизнес, амортизация (потребление основного капитала).

В отличие от валового внутреннего продукта ( $GDP$ ), *валовой национальный продукт* ( $GNP$ ) отражает принадлежность произведён-

ного продукта нации и отличается от *GDP* на величину чистых факторных доходов из-за рубежа:

$$GNP = GDP + YF, \quad (7.2)$$

где *YF* – чистые факторные доходы из-за рубежа, т. е. сальдо доходов, полученных из-за рубежа за счёт размещённого там капитала в различных формах (кредит, недвижимость, ценные бумаги, оборудование и т. д.), трудовых доходов мигрантов и аналогичных доходов иностранцев.

Величина трудовых доходов мигрантов исчисляется исходя из того, что иностранный работник после года пребывания в стране становится её резидентом (с точки зрения статистики) и его доход включается как в *GDP*, так и в *GNP* страны проживания.

Чистый внутренний продукт (*NDP*) меньше *GDP* на величину амортизации (расходы на потребление основного капитала); аналогичное отличие *чистого национального продукта (NNP)* от *GNP*.

*Национальный доход (НД) (national income, NI)* – показатель, представляющий собой суммарный доход всех граждан страны (как проживающих в стране, так и за границей). *NI* исчисляется как чистый национальный продукт минус чистые косвенные налоги на бизнес (косвенные налоги за вычетом субсидий бизнесу). Косвенные налоги на бизнес – это налоги, которые изымаются не из факторных доходов, а являются составляющими цены, т. е. увеличивают цену товара. К ним относятся налог на добавленную стоимость, акцизные сборы, импортные пошлины и др. Иной способ расчёта национального дохода: от *GDP* вычитаются амортизация и косвенные налоги на бизнес, а прибавляются *YF*.

*Личный доход (personal income, PI)* определяется путём вычитания из национального дохода взносов на социальное страхование, нераспределённой прибыли корпораций, налогов на прибыль корпораций и добавления суммы трансфертных платежей.

*Располагаемый личный доход (disposable income, DI)* исчисляется уменьшением личного дохода на сумму подоходного и других налогов с граждан и платежей государству (налог на наследство, на имущество и т. д.). Располагаемый личный доход используется домашними хозяйствами на потребление и сбережения.

*Номинальный GDP* рассчитывается в ценах текущего года, а *реальный GDP* – в сопоставимых (т. е. постоянных, базисных) ценах, что даёт возможность оценить изменение физического объёма выпуска за

определённый промежуток времени. На величину номинального *GDP* оказывают влияние два процесса:

- а) динамика реального объёма производства;
- б) динамика уровня цен.

Отношение номинального *GDP* к реальному *GDP* является показателем изменения (индексом) цен, который называется *дефлятором GDP*. Дефлятор *GDP* исчисляется таким образом, что в некотором базовом году его значение равно 100 %, так как в этом году размеры реального и номинального ВВП совпадают.

Дефлятор *GDP* рассчитывается с помощью *индекса Пааше*, т. е. индекса, при расчёте которого в качестве весов используется набор благ текущего периода:

$$P_p = \frac{\sum_{i=1}^n P_i^t \cdot Q_i^t}{\sum_{i=1}^n P_i^0 \cdot Q_i^t}, \quad (7.3)$$

где  $n$  – количество благ;

$P_i^t$  – цена  $i$ -го блага в текущем периоде;

$Q_i^t$  – количество  $i$ -го блага в текущем периоде;

$P_i^0$  – цена  $i$ -го блага в базисном периоде.

В качестве измерителя изменения покупательной способности используется *индекс потребительских цен* (ИПЦ). Во многих странах ИПЦ широко применяется для определения размера поправки на рост стоимости жизни, включаемой в контракты по найму рабочей силы, выплаты по социальному обеспечению и коллективные трудовые соглашения. ИПЦ определяется как соотношение стоимости потребительской корзины товаров и услуг, взятой за отдельный промежуток времени, к стоимости такой корзины в базисном году. ИПЦ рассчитывается с помощью *индекса Ласпейреса*, при расчёте которого в качестве весов используется базовый набор благ:

$$P_p = \frac{\sum_{i=1}^n P_i^t \cdot Q_i^0}{\sum_{i=1}^n P_i^0 \cdot Q_i^0}, \quad (7.4)$$

где  $Q_i^0$  – количество  $i$ -го блага в базисном периоде.

Следует отметить, что набор товаров, определяющих

дефлятор  $GDP$ , меняется из года в год (индекс Пааше), в то время как ИПЦ определяет стоимость корзины, остающейся неизменной из года в год (индекс Ласпейреса). ИПЦ (по индексу Ласпейреса) завышает реальное изменение цен.

В отличие от индекса Ласпейреса индекс Пааше несколько занижает рост уровня цен в экономике.

*Индекс Фишера* отчасти устраняет недостатки индексов Ласпейреса и Пааше, усредняя их значение:

$$P_F = \sqrt{P_L \cdot P_p}. \quad (7.5)$$

## **7.2. Инфляция, её формы. Социально-экономические последствия инфляции. Цикличность экономического развития. Экономический цикл и его фазы**

*Инфляция* (от лат. *inflatio* – вздутие) – это повышение общего (среднего) уровня цен на товары и услуги, или падение покупательной способности денег (обесценивание денег).

Выделяют несколько видов инфляции по разным признакам классификации.

*В зависимости от наличия или отсутствия государственного контроля* над ценами говорят об открытой и скрытой, или подавленной, инфляции. *Открытая инфляция* характеризуется тенденцией к росту общего уровня цен и тарифов на товары и услуги (хотя и необязательно по всем товарным группам и услугам). При этом происходит деформация (но не разрушение) рыночного механизма.

Если правительство временно замораживает цены и доходы, устанавливает их максимально возможные уровни, увязывает повышение цен с увеличением производительности труда, переходит ко всеобщему административному контролю над ценами и доходами, то открытая инфляция приобретает формы *скрытой*, или *подавленной*, что неизбежно сопровождается глубокой деформацией, а затем и разрушением рыночного механизма.

Симптомы скрытой и подавленной инфляции: дефицит товаров, очереди, снижение потребительских качеств товаров при неизменных ценах, «вымывание» дешёвого ассортимента, рост цен на чёрном рынке, стабильность цен при росте производительности труда. Иногда разграничивают скрытую и подавленную инфляцию: особенность подавленной инфляции по сравнению со скрытой заключается в более ак-

тивной деятельности государства по поддержанию установленных цен (дотирование и т. п.).

По темпам роста цен различают умеренную («ползучую»), галопирующую и гиперинфляцию. В зарубежной экономической литературе «ползучей» инфляцией принято считать инфляцию до 5–10 % в год, галопирующей – до 100 %.

При умеренной инфляции происходит медленный, но неуклонный рост цен, при этом деньги продолжают нормально выполнять свои функции.

Результатом галопирующей инфляции является ускоренный перевод денег в товары («бегство от денег»).

В условиях колоссальных темпов роста цен при гиперинфляции деньги уже не выполняют свои функции. Для экономики характерны бартерный обмен, разрушение сложившихся хозяйственных связей и натурализация производства.

В соответствии со степенью сбалансированности роста цен по разным товарным группам различают сбалансированную и несбалансированную инфляцию. В условиях сбалансированной инфляции соотношение цен на различные виды товаров не меняется. Если темпы роста цен на разные товары неодинаковы, говорят о несбалансированной инфляции.

Выделяют также ожидаемую и непредвиденную инфляцию. Первая вполне предсказуема и темпы её можно прогнозировать, вторая начинается внезапно и развёртывается непредсказуемо.

Уровень (темп) открытой инфляции измеряется с помощью индексов цен.

$$T = \frac{P_2 - P_1}{P_1} 100, \quad (7.6)$$

где  $T$  – темп инфляции, %;

$P_2$  – уровень цен текущего года;

$P_1$  – уровень цен прошлого года.

Для упрощённого измерения темпов инфляции используют так называемое правило величины 70. Это правило позволяет быстро подсчитать количество лет, за которое средний уровень цен удвоится. Для этого необходимо разделить число 70 на ежегодный уровень инфляции. Например, если годовой уровень инфляции составляет 10 % и предполагается, что он сохранится в ближайшие годы неизменным,

цены удвоятся приблизительно через 7 лет, а при инфляции в 35 % это произойдёт уже через 2 года.

*Динамика скрытой инфляции* выражается индексом товарного обеспечения денежной единицы. Когда рост объёма товарооборота и услуг отстаёт от увеличения денежной массы, индекс товарного обеспечения уменьшается. Это говорит об усиливающейся скрытой инфляции.

*Причины инфляции.* Кратко остановимся на *монетаристском* объяснении причин инфляции. Спрос на деньги, как считают монетаристы, относительно стабилен и не зависит от размеров денежного предложения. Экономика в долговременном периоде стабилизируется при полном использовании всех производственных ресурсов. Поэтому значительное увеличение денежной массы в обращении при неизменных размерах реального производства и стабильной скорости обращения денег вызовет только рост уровня цен. Другими словами, причиной инфляции является денежная экспансия – увеличение денежного предложения.

Сторонники *кейнсианской теории* выделяют два основных фактора развёртывания инфляционного процесса: 1) экспансионистская денежно-кредитная и фискальная политика; 2) рост издержек производства из-за повышения цен на сырьё, увеличения доли зарплаты в цене продукции, монопольного ценообразования.

*Социально-экономические последствия инфляции.* Инфляция, являясь дестабилизирующим фактором рыночной экономики, оказывает значительное влияние на динамику экономического развития страны и уровень жизни населения.

1. Нарушается механизм эффективного распределения и использования ресурсов, цены перестают быть информационным ориентиром для производителей и потребителей, деньги не выполняют своих функций.

2. Инфляционные процессы влияют на перераспределение доходов и богатства. В проигрыше оказываются те, кто получает фиксированные денежные доходы, имеет сбережения или даёт свои деньги в долг, не оговаривая условия возврата с учётом инфляции. В более выгодном положении будут те, чьи доходы жёстко не фиксируются, кто предпочитал не сберегать, а вкладывать деньги в материально-товарные ценности и брать кредиты.

3. Высокий уровень инфляции усиливает процессы дезинтеграции в экономике, нарушает хозяйственные связи.



4. В условиях инфляции происходит скрытая конфискация государством денежных средств у населения через систему прогрессивного налогообложения. Рост номинальных доходов автоматически увеличивает налоги, хотя реальные доходы людей падают.

5. Благополучие населения падает.

Экономическая история даёт примеры нестабильности рыночной экономики. За периодами успешного промышленного развития и всеобщего экономического процветания наступали периоды спадов, сопровождающиеся падением объёмов производства и безработицей.

*Экономический цикл* – это периодические колебания уровня деловой активности, выражающиеся в изменении объёма производства и занятости; или следующие один за другим подъёмы и спады уровней экономической активности в течение определённого промежутка времени.

Отдельные экономические циклы существенно отличаются друг от друга по продолжительности и интенсивности. Тем не менее все они имеют одни и те же *фазы*.

На рис. 7.1 показана графическая интерпретация экономических циклов.

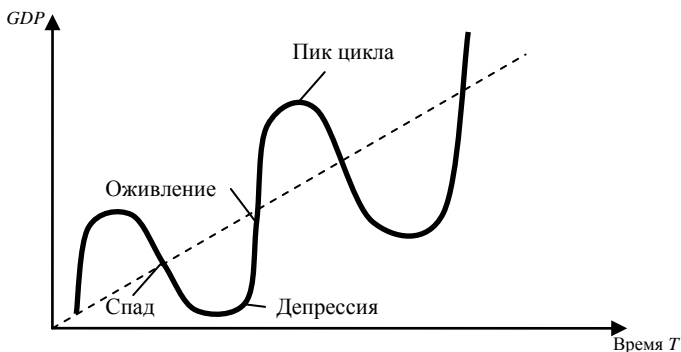


Рис. 7.1. Экономические циклы

*Пик цикла*: в экономике наблюдается полная занятость, и производство работает на полную мощность. Уровень цен имеет тенденцию к повышению, а рост деловой активности прекращается.

*Спад*: производство и занятость сокращаются.

*Нижняя точка спада*, или *депрессия*: производство и занятость достигают самого низкого уровня.

*Оживление*: уровень производства и занятость повышаются. По мере оживления возникает полная занятость и производство начинает работать на полную мощность.

### 7.3. Измерение безработицы, её типы. Экономические издержки безработицы

Одним из характерных проявлений макроэкономической нестабильности является безработица.

Население страны можно разделить на две группы:

– *рабочую силу*, включающую всех, кто может и хочет работать. Это экономически активная часть населения, которая состоит из *работающих* (тех, кто имеет работу) и *безработных* (тех, кто не имеет работы, но активно её ищет);

– *лиц, не включаемых в состав рабочей силы*, – это экономически неактивная часть населения – лица, не достигшие трудоспособного возраста, и те, кто по каким-либо причинам не хочет или не может работать.

Уровень безработицы рассчитывается по следующей формуле:

$$U = \frac{L_1}{L_2} 100, \quad (7.7)$$

где  $U$  – уровень безработицы, %;

$L_1$  – количество безработных;

$L_2$  – количество рабочей силы.

Существует несколько типов безработицы.

*Фрикционная безработица* связана с поисками или ожиданием работы в ближайшем будущем. Фрикционная безработица считается неизбежной и в какой-то мере желательной, потому что многие работники переходят с низкооплачиваемой на более высокооплачиваемую и более продуктивную работу. Это означает более высокие доходы для рабочих и более рациональное распределение трудовых ресурсов, а следовательно, и больший реальный объём национального продукта.

*Структурная безработица* возникает при изменении структуры совокупного спроса на труд из-за технологических нововведений и организации производства новых видов продукции и услуг. Спрос на некоторые виды труда уменьшается или совсем прекращается, а на другие профессии, включая новые, ранее не существовавшие, увеличива-

ется. Возникает безработица, потому что структура рабочей силы полностью не соответствует новой структуре рабочих мест.

Различие между фрикционной и структурной безработицей состоит в том, что у «фрикционных» безработных имеются навыки, которые они могут продать, а «структурные» безработные не могут сразу получить работу без переподготовки, дополнительного обучения или перемены места жительства; фрикционная безработица носит более краткосрочный характер, а структурная безработица более продолжительна.

*Циклическая безработица* вызывается спадом, т. е. той фазой экономического цикла, которая характеризуется недостаточностью совокупных расходов. Когда совокупный спрос на товары и услуги уменьшается, занятость сокращается, а безработица растёт. По этой причине циклическую безработицу иногда называют безработицей, связанной с дефицитом спроса. Например, в США в период спада 1982 г. уровень безработицы поднялся до 9,7 %. В разгар Великой депрессии 1933 г. циклическая безработица достигала примерно 25 %.

*Полная занятость* не означает абсолютного отсутствия безработицы. Экономисты считают фрикционную и структурную безработицу совершенно неизбежной. *Уровень безработицы при полной занятости* равен сумме уровней фрикционной и структурной безработицы, когда циклическая безработица равна нулю. Уровень безработицы при полной занятости называется также *естественным уровнем* безработицы.

Реальный объём национального продукта, который произведён при наличии естественного уровня безработицы, называется *производственным потенциалом экономики*. Это реальный объём продукции, который экономика в состоянии произвести при полном использовании ресурсов.

Экономика не всегда реализует свой производственный потенциал. Уровень безработицы часто превышает естественный. В редких случаях может возникнуть такой уровень безработицы, который будет ниже естественного уровня. Например, в США фактический уровень безработицы в период с 1943 по 1945 г. составил менее 2 % при естественном уровне 3–4 %, а в 1944 г. упал до 1,2 %. Экономика в этот период превышала свои производственные возможности.

Чрезмерная безработица влечёт за собой большие экономические и социальные издержки.

Главная «цена» безработицы – невыпущенная продукция. Экономисты определяют эту потерянную продукцию как отставание объёма *GDP* от потенциального уровня.

Артур Оукен математически выразил отношение между уровнем безработицы и отставанием объёма *GDP*. Это отношение (*закон Оукена*) показывает, что если фактический уровень безработицы превышает естественный уровень на 1 %, то отставание объёма *GDP* составляет 2,5 %. Это отношение 1:2,5 позволяет вычислить абсолютные потери продукции, связанные с любым уровнем безработицы.

#### 7.4. Динамика основных макроэкономических показателей в Республике Беларусь

В течение 2016–2019 гг. валовой внутренний продукт (ВВП, *GDP*) возрастал. Так, в 2017 г. прирост ВВП (*GDP*) составил 11,4 %, 2018 г. – 15,7, 2019 г. – 7,9 % (табл. 7.1). Это обусловлено положительным вкладом промышленности, сельского хозяйства и других отраслей. Так, прирост промышленного производства по сравнению с предыдущим годом в 2017 г. составил 15,3 %, 2018 г. – 17,0, 2019 г. – 4,8 %; прирост продукции сельского хозяйства – соответственно 16,4; 4,4 и 9,5 %.

Таблица 7.1. Основные социально-экономические показатели за 2016–2019 гг.

Показатели	Годы			
	2016	2017	2018	2019
1	2	3	4	5
Валовой внутренний продукт, всего, млн. руб.	94 949	105 748	122 320	131 952
Продукция сельского хозяйства, млн. руб.	15 502	18 043	18 843	20 639
Объём промышленного производства, млн. руб.	81 795	94 306	110 364	115 700
Производительность труда в сопоставимых ценах по ВВП (в % к предыдущему году)	99,5	103,7	103,5	101,3
Сельское, лесное и рыбное хозяйство	106,6	108,9	99,1	110,5
Инвестиции в основной капитал, млн. руб.	18 710	21 034	25 004	28 799
Чистая прибыль в экономике, млн. руб.	6 179	10 960	8 241	15 982
Валовой внешний долг (на конец года), млрд. долл. США	37,5	39,8	39,3	40,7
В % к валовому внутреннему продукту	78,0	72,8	65,5	64,4
Оборот внешней торговли товарами и услугами, млн. долл. США	59 976,2	73 090,7	83 606,5	84 322,6
Сальдо	-8,8	100,1	929,1	-415,4

Окончание табл. 7.1

1	2	3	4	5
Среднегодовая численность населения, занятого в экономике, тыс. чел.	4 406	4 354	4 338	4 334
Численность безработных, тыс. чел.	35,3	22,9	12,5	8,8
Уровень безработицы, %	0,8	0,5	0,3	0,2
Среднемесячная заработная плата, руб.	722,7	822,8	971,4	1 092,9
Численность пенсионеров, тыс. чел.	2 755	2 729	2 696	2 666
Средний размер пенсий, руб. (2000–2015 гг. – тыс. руб.)	297,0	314,3	381,2	431,3
Индекс потребительских цен, %	110,6	104,6	105,6	104,7

Примечание. Источник: <https://www.belstat.gov.by/upload/iblock/c68/c68ec3c1ac53374bedc363044769f2c1.pdf>.

Производительность труда за эти годы имела тенденцию к росту. Особенно это заметно в сельском хозяйстве, где её рост в 2019 г. по сравнению с 2018 г. составил 10,5 %. Рост производительности труда и в связи с этим увеличение ВВП обусловлены, прежде всего, значительным увеличением инвестиций в основной капитал, рост которых по сравнению с предшествующим годом составил: в 2017 г. – 12,4 %, 2018 г. – 18,9, 2019 г. – 15,2 %.

За прошедшие годы (2016–2019) численность безработных неуклонно снижалась и составила в 2019 г. 8,8 тыс. чел., уровень безработных в этом году составил 0,2 % экономически активного населения.

Анализ макроэкономических показателей за 2016–2019 гг., представленных в табл. 7.1, позволяет заключить, что за рассматриваемый период по большинству показателей наблюдаются положительные тенденции.

### Основные выводы

1. Национальная экономика представляет собой исторически сложившуюся в определённых территориальных границах систему общественного воспроизводства страны. Для анализа её состояния применяют ряд показателей, важнейшим из которых является ВВП (*GDP*). При этом существует три способа его расчёта: по добавленной стоимости, по доходам и по расходам.

2. Для национальной экономики характерно циклическое развитие. Периоды роста деловой активности, сопровождающиеся увеличением

макроэкономических показателей (в частности, *GDP*), сменяются периодами спада. Экономический цикл включает фазы спада, депрессии, оживления и пика цикла.

3. Для оценки состояния национальной экономики анализируют уровни инфляции и безработицы. Инфляция представляет собой рост цен, или обесценивание денег. Выделяют открытую и скрытую инфляцию. При этом скрытая является наиболее опасной для экономики. Уровень безработицы представляет собой отношение количества безработных к количеству рабочей силы. Выделяют фрикционную, структурную и циклическую безработицу. При этом негативным явлением выступает именно циклическая безработица. Фрикционная и структурная безработицы существуют и при полном уровне занятости.

### Ключевые понятия

Безработица (*unemployment*), валовой внутренний продукт (ВВП) (*gross domestic product, GDP*), валовой национальный продукт (ВНП) (*gross national product, GNP*), валовые частные внутренние инвестиции (*gross private domestic investment*), государственные (правительственные) закупки товаров и услуг (*government purchases of goods and services*), государственные (правительственные) трансфертные платежи (*government transfer payment*), дефлирование (*deflating*), дефлятор ВВП (*GDP deflator*), добавленная стоимость (*value added*), естественный уровень безработицы (*natural rate of unemployment*), закон Оукена (*Oaken's law*), индекс цен (*price index*), индексация по уровню жизни (*cost of living adjustment*), инфлирование (*inflating*), инфляционная спираль заработной платы и цен (*wage price inflationary spiral*), инфляционные ожидания (*inflationary expectations*), инфляция издержек (*cost-push inflation*), инфляция спроса (*demand-pull inflation*), конечный продукт (*end product*), косвенные налоги на бизнес (*indirect business taxes*), личные потребительские расходы (*personal consumption expenditures*), личный доход (*personal income, PI*), национальное богатство (*national welfare*), национальный доход (НД) (*national income, NI*), ожидаемая инфляция (*anticipated inflation*), политика повышения занятости и профессионального обучения (*employment and training policy*), полная занятость (*full employment*), промежуточные товары (*intermediate goods*), реальный валовой внутренний продукт (*real gross national product*), система национальных счетов (СНС) (*national account system*), стагфляция (*stagflation*), структура национальной экономики

(*structure of the national economy*), структурная безработица (*structural unemployment*), уровень безработицы (*unemployment rate*), уровень занятости (*employment rate*), фрикционная безработица (*frictional unemployment*), циклическая безработица (*cyclical unemployment*), чистый национальный продукт (ЧНП) (*net national product, NNP*), чистый экспорт (*net export*), экономические издержки безработицы (*economic costs of unemployment*), экономический (деловой) цикл (*business cycle*).

### Вопросы для самопроверки

1. В чём состоит отличие открытой экономики от закрытой?
2. В чём состоит отличие номинального *GDP* от реального?
3. Перечислите социально-экономические последствия инфляции. Как проявляется скрытая инфляция?
4. Перечислите и охарактеризуйте типы безработицы. Каковы последствия безработицы для национальной экономики?

## Глава 8. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ НА ТОВАРНОМ РЫНКЕ

### 8.1. Компоненты совокупного спроса. Функции потребления и сбережений

*Совокупный спрос (AD)* – это суммарное количество товаров и услуг, которые намерены купить домашние хозяйства, бизнес, государство, заграница при различном уровне цен в стране.

*Совокупный спрос* – это величина реального объёма национального производства, на которую предъявлен спрос всеми потребителями при различных уровнях цен.

Основными компонентами совокупного спроса, или совокупных расходов, в открытой экономике являются:

- 1) потребительские расходы ( $C$ );
- 2) инвестиционные расходы ( $I_g$ );
- 3) государственные расходы ( $G$ );
- 4) чистый экспорт ( $X_n$ ).

Самым значимым элементом совокупных расходов является *личное потребление*, которое составляет около  $2/3$  всех покупок товаров и услуг.

Рассмотрим личное потребление в рамках теории Дж. М. Кейнса.

Главным фактором, влияющим на величину потребительских расходов, Кейнс считал *доход* ( $Y$ ).

Выраженная в процентах доля дохода, идущая на потребление, называется *средней склонностью к потреблению* ( $APC$ ); доля дохода, идущая на сбережения, – *средней склонностью к сбережению* ( $APS$ ):

$$APC = C : Y_d, \quad (8.1)$$

$$APS = S : Y_d. \quad (8.2)$$

Дж. М. Кейнс сформулировал так называемый основной *психологический закон*, характеризующий поведение потребителей. В соответствии с ним с увеличением располагаемого дохода  $APC$  падает, а  $APS$  возрастает. Потребляемая доля располагаемого дохода уменьшается, и, соответственно, возрастает доля сбережений.

$$APC + APS = 1. \quad (8.3)$$

Тот факт, что домохозяйства потребляют определённую долю данного дохода, ещё не гарантирует, что они будут потреблять ту же долю при изменении его величины.

Доля прироста (сокращения) дохода, идущая на потребление, называется *предельной склонностью к потреблению* ( $MPC$ ). Другими словами, это отношение любого изменения в потреблении к вызвавшему его изменению в доходе:

$$MPC = \Delta C : \Delta Y. \quad (8.4)$$

Доля любого прироста (сокращения) дохода, идущая на сбережения, называется *предельной склонностью к сбережению* ( $MPS$ ). Это отношение любого изменения в сбережениях к вызвавшему его изменению в доходе:

$$MPS = \Delta S : \Delta Y. \quad (8.5)$$

Сумма  $MPC$  и  $MPS$  для любого изменения в располагаемом доходе всегда равна единице ( $MPC + MPS = 1$ ).

Для упрощения графической интерпретации функций потребления и сбережения в дальнейшем величины  $MPC$  и  $MPS$  будем считать постоянными. Это означает, что графики функций потребления и сбережения – прямые линии.



Алгебраически  $MPC$  – это числовое значение тангенса угла наклона линии потребления, а  $MPS$  – линии сбережений. Наклон линии определяется отношением её вертикального смещения от одной точки к другой к горизонтальному смещению.

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

где  $C_a$  – автономное потребление (т. е. величина потребления при нулевом доходе).

График потребления представлен на рис. 8.1.

Дж. М. Кейнс отметил три свойства, которыми характеризуется функция потребления. Во-первых, значение предельной склонности к потреблению находится между нулём и единицей и меньше средней склонности к потреблению. Во-вторых, средняя склонность к потреблению уменьшается по мере роста дохода, приближаясь к величине  $MPC$ . В-третьих, доход является основным фактором, определяющим потребление.

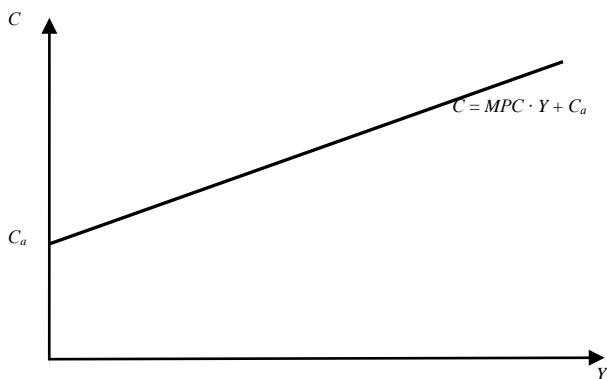


Рис. 8.1. Функция потребления

Функцию сбережений можно представить как

$$S = MPS \cdot Y - S_a, \quad (8.7)$$

где  $S_a$  – величина прошлых сбережений, равная  $C_a$  (рис. 8.2).

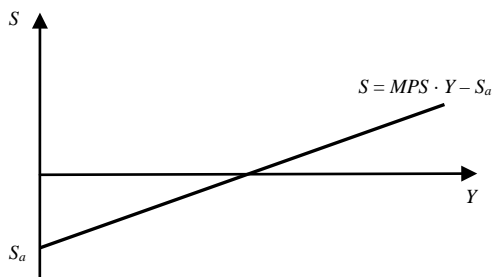


Рис. 8.2. Функция сбережений

Величину потребления и сбережений в домохозяйствах кроме уровня располагаемого дохода определяют также другие факторы, их влияние графически иллюстрируется сдвигами кривых потребления и сбережения (рис. 8.3).

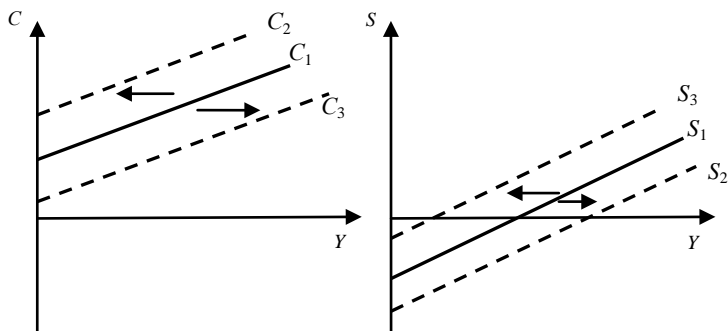


Рис. 8.3. Влияние факторов, не связанных с доходом, на потребление и сбережения

*Факторы потребления и сбережений, не связанные с доходом:*

1. *Имущество.* Под имуществом подразумеваются недвижимость и финансовые активы (наличные деньги, сбережения на счетах, акции, облигации, страховые полисы, пенсии), которыми обладают домохозяйства. При любом уровне текущего дохода чем больше

имущества накопили домохозяйства, тем слабее у них будет стимул для сбережений и больше величина потребления. Другими словами, увеличение имущества смещает график функции сбережений вниз, а функции потребления – вверх.

2. *Инфляция*. Повышение уровня цен ведёт к смещению графика функции потребления вниз, а снижение – вверх. Изменения уровня цен влияют на реальную стоимость, или покупательную способность. Реальная стоимость финансовых активов, номинальная стоимость которых выражается в деньгах, будет обратно пропорциональна изменениям уровня цен. Если реальная стоимость финансовых активов сократилась, уменьшится и склонность к потреблению текущего дохода, и, наоборот, снижение уровня цен увеличит реальную стоимость финансовых активов и склонность к потреблению текущего дохода.

3. *Ожидания*. Ожидания домохозяйств, связанные с будущими ценами, денежными доходами и наличием товаров, могут оказать существенное воздействие на текущие расходы и сбережения. Ожидания повышения цен и дефицита товаров ведут к росту текущих расходов и сокращению сбережений (смещению графика потребления вверх, а графика сбережений – вниз). Ожидание инфляции и дефицита побуждает людей покупать впрок, чтобы застраховать себя в будущем от высоких цен и пустых полок. Ожидание прироста денежных доходов позволяет потребителям более вольно распоряжаться своими текущими расходами, и, наоборот, ожидаемое падение цен, предчувствие снижения доходов и изобилия товаров могут побудить потребителей сокращать потребление и увеличивать сбережения.

4. *Потребительская задолженность*. Уровень потребительской задолженности также может влиять на направление текущего дохода домохозяйств, т. е. на потребление либо сбережение. Если задолженность домохозяйств достигла такой величины, при которой от 20 до 25 % их текущих доходов отчисляется на уплату очередных взносов по предыдущим закупкам, то потребители будут вынуждены сокращать текущее расходование для снижения задолженности, и, наоборот, при относительно низкой потребительской задолженности уровень потребления домохозяйств может повыситься, что приведёт к возрастанию их задолженности.

5. *Налогообложение*. Налоги выплачиваются как за счёт потребления, так и за счёт сбережений. В связи с этим рост налогов приведёт к смещению кривых функций потребления и сбережений вниз. В то же время доля дохода, полученная от снижения налогов, будет

частично потребляться, а частично идти на сбережения домохозяйств. Таким образом, снижение налогов вызовет сдвиг кривых функций потребления и сбережений вверх.

## **8.2. Инвестиции. Структура инвестиционного спроса. Функция инвестиций. Инвестиции и доход. Мультипликатор инвестиций**

Инвестиции являются вторым элементом структуры совокупных расходов (первый – потребление). Под *инвестициями* в экономической теории подразумевают вложение средств в создание новых производственных мощностей. Различают валовые и чистые инвестиции. *Валовые инвестиции* направляются на поддержание и увеличение основного капитала (основных средств) и запасов товарно-материальных ценностей. Они складываются из амортизации, которая представляет собой инвестиционные ресурсы, необходимые для возмещения износа основных средств, их ремонта, восстановления до прежнего уровня, предшествовавшего производственному использованию, и из *чистых инвестиций*, т. е. вложения капитала с целью увеличения основных средств на строительство зданий и сооружений, производство и установку нового, дополнительного оборудования, обновления и усовершенствования действующих производственных мощностей. Чистые инвестиции меньше валовых на величину амортизации.

В макроэкономическом толковании инвестиций важны два момента. Во-первых, они подразумевают только прирост, увеличение капитала. Для макроэкономического анализа существенным является не абсолютное значение инвестиций, а изменения их величины. Во-вторых, в состав инвестиций входят затраты прежде всего на приобретение новых машин и оборудования, жилищное строительство и изменение запасов готовой продукции, сырья и материалов.

Основным фактором, влияющим на изменения инвестиций, является ставка процента ( $I = I(i)$ ).

Рациональное поведение инвестора основано на постоянном сравнении нормы прибыли с нормой процента. При осуществлении капиталовложений инвесторы сначала вкладывают средства в проекты с самой высокой нормой прибыли, а по мере роста инвестирования – в менее эффективные. При этом, как правило, планируется получить прибыль, достаточную для покрытия процентных ставок ( $i$ ) по займам и возмещения первоначальной стоимости основного капитала. Чем выше доходность капитала по сравнению с нормой процента, тем

больше стимул к инвестированию. В противном случае выгоднее приобретать ценные бумаги (рис. 8.4).

Если величина процентной ставки равна  $i_1$ , то прибыльными становятся инвестиции в объёме  $I_1$ . Если процентная ставка возрастает до  $i_2$ , то величина прибыльных инвестиций сокращается до  $I_2$ .

В экономической теории принято следующее деление инвестиций: 1) автономные, не зависящие от размера дохода и связанные с неравномерным развитием научно-технического прогресса; 2) индуцированные, подверженные влиянию изменений совокупного дохода.

Между изменениями автономных инвестиций и совокупного дохода существует устойчивая зависимость. Количественное соотношение инвестиций и совокупного дохода отражает *мультипликатор инвестиций* – числовой коэффициент, показывающий увеличение дохода, которое вызвано ростом инвестиций.

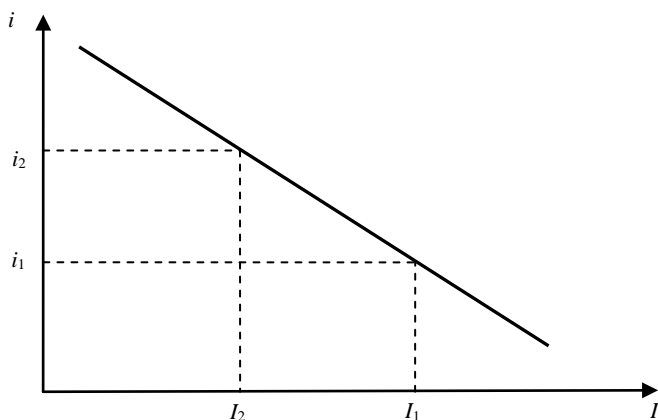


Рис. 8.4. Зависимость инвестиций от процентной ставки

При ограничениях модели, когда совокупный спрос представлен двумя элементами ( $C$  и  $I$ ), условие равновесия принимает вид:

$$Y = MPC \cdot Y + I, \text{ или } I = Y(1 - MPC). \quad (8.8)$$

Величина мультипликатора инвестиций больше единицы и имеет следующий вид:

$$M = \frac{1}{1 - MPC} = \frac{1}{MPS}. \quad (8.9)$$

При изменении автономных инвестиций на величину  $\Delta I$  совокупный доход изменится в том же направлении, но на большую величину. Увеличение инвестиционных расходов означает увеличение доходов экономических субъектов, поэтому расширяется их потребление. Рост потребления влечёт возрастание совокупного спроса, который, в свою очередь, ведёт к росту дохода.

В период низкой конъюнктуры проявляется «парадокс бережливости». Результатом бережливости общества станет снижение темпов роста национального дохода.

### 8.3. Равновесный объём национального выпуска в краткосрочном периоде. Дефляционный и инфляционный разрывы

В кейнсианской модели уровень совокупного дохода и занятости в данный период зависит от размера совокупных расходов. Совокупный спрос определяет производство.

Совокупные расходы  $AE$ , определяющие уровень дохода, рассчитываются по формуле

$$AE = C + I. \quad (8.10)$$

Функцию потребления и функцию инвестиций, рассмотренные в предыдущих параграфах главы, можно изобразить графически (рис. 8.5).

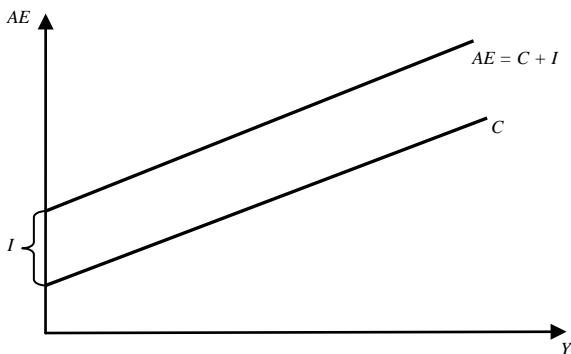


Рис. 8.5. Совокупные расходы в упрощенной модели Дж. М. Кейнса

Учёт прироста автономных инвестиций в общем объёме совокуп-

ных расходов сдвигает кривую потребления параллельно вверх (доход не влияет на эти инвестиции).

Системой точек, равноудалённых от начала координат и характеризующих равные величины расходов и дохода, является биссектриса.

Соотношение объёма инвестиций и потребления, с одной стороны, и уровня дохода – с другой, можно выразить графически в виде диагонального «креста Кейнса» (рис. 8.6).

Полученная кривая функции совокупных расходов  $AE$  пересекается с биссектрисой угла в точке  $E$ , которая характеризует равновесие на товарном рынке  $Y_e$ . Данный уровень расходов соответствует равновесному доходу (выпуску).

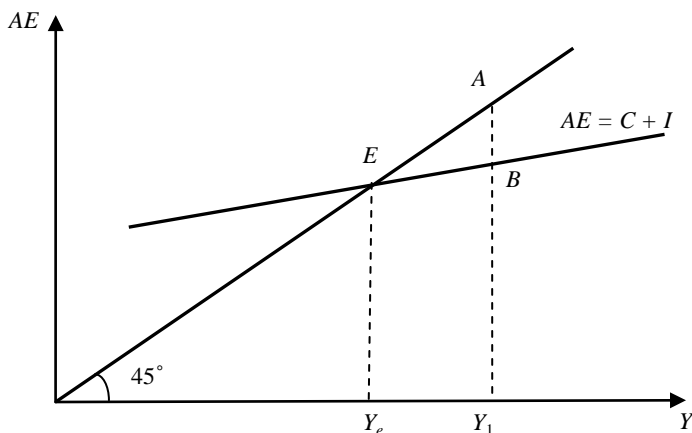


Рис. 8.6. Равновесие в кейнсианской модели

В точке равновесия планируемые расходы домашних хозяйств и фирм соответствуют уровню объёма производства; количество предлагаемых товаров равно величине спроса при текущем уровне цен. Равновесным уровнем национального дохода считается тот, при котором совпадают планы как производителей, так и потребителей.

Фактический уровень выпуска в экономике, совокупные расходы и доходы которой представлены на рис. 8.7, должен соответствовать величине  $Y_e$ . Потенциальный уровень выпуска, соответствующий полной занятости, представлен в точке  $Y_f$ .

Равновесие совокупных расходов и объёма производства не гарантирует того, что уровень выпуска соответствует его потенциальному

значению. При равновесном уровне выпуска экономика может не достигнуть уровня полной занятости, т. е. потенциально возможного уровня производства (разница между  $Y_f$  и  $Y_e$ ).

При данном уровне цен экономика не имеет движущих факторов, способных стимулировать увеличение выпуска. В этом случае у фирм нет экономических мотивов для найма дополнительной рабочей силы и расширения объёма производства, так как увеличение выпуска до уровня полной занятости приведёт к перепроизводству товаров, которые не будут куплены. Когда совокупные расходы ниже уровня полной занятости, их недостаток вызывает многократное уменьшение объёмов производства. Величина, на которую совокупные расходы в условиях полной занятости превышают реальные совокупные расходы, называется *рецессионным (дефляционным) разрывом*. Этот недостаток (разрыв) в расходах вызывает депрессивное состояние экономики.

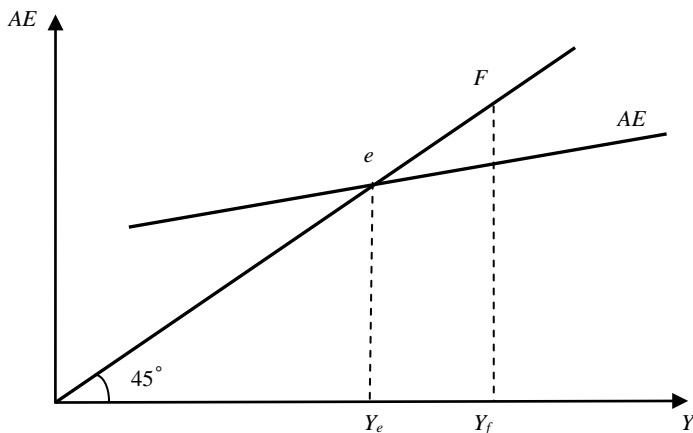


Рис. 8.7. Фактический и потенциальный уровни выпуска

Величина, на которую совокупные расходы превышают уровень расходов в условиях полной занятости, называется *инфляционным разрывом*. Следствием избыточных совокупных расходов является рост цен в условиях неизменного физического объёма производства.



## Основные выводы

1. Совокупный спрос включает в себя потребительские расходы, инвестиционные расходы, государственные расходы и чистый экспорт.

2. Функция потребления представляет собой зависимость величины потребления от дохода, функция сбережений – зависимость величины сбережений от дохода. Согласно основному психологическому закону с увеличением дохода средняя склонность к потреблению падает, а средняя склонность к сбережению возрастает.

3. Инвестиции представляют собой затраты на производство и накопление средств производства, материальных запасов, жилых объектов. Основным фактором, влияющим на объём инвестиций, является ставка процента. Зависимость между процентной ставкой и инвестициями является обратной.

4. При изменении инвестиций на определённую величину совокупный доход изменяется на большую величину в силу действия мультипликатора инвестиций.

5. Установление равновесного объёма национального выпуска в краткосрочном периоде рассматривается с позиции теории Дж. М. Кейнса. Объём производства при этом зависит от изменений совокупных расходов. Равновесие достигается при равенстве совокупных расходов и доходов.

6. При заданных условиях существует уровень совокупных расходов, который соответствует ситуации полной занятости. Превышение этого уровня объёма реальных совокупных расходов называется дефляционным разрывом. Превышение объёма реальных совокупных расходов этого уровня называется инфляционным разрывом. Обе ситуации характеризуются отрицательными последствиями для национальной экономики.

## Ключевые понятия

Автономное потребление (*autonomous consumption,  $C_a$* ), инвестиции (*investment,  $I$* ), инвестиции в товарно-материальные запасы (*inventory investment*), мультипликатор инвестиций (*investments multiplier*), основной психологический закон (*basic psychological law*), потребление (*consumption,  $C$* ), предельная склонность к потреблению (*marginal propensity to consume,  $MPC$* ), предельная склонность к сбережению (*marginal propensity to save,  $MPS$* ), располагаемый доход (*disposable income*), сбережения (*savings,  $S$* ), совокупный спрос (*aggregate demand*,

*AD*), средняя склонность к потреблению (*average propensity to consume, APC*), средняя склонность к сбережению (*average propensity to save, APS*), функция потребления (*consumption function*), функция сбережений (*saving function*), чистые инвестиции (*net investment*).

### Вопросы для самопроверки

1. Перечислите компоненты совокупного спроса. Какой из компонентов, как правило, имеет наибольшую долю в спросе?
2. Что означает предельная склонность к потреблению? Что означает предельная склонность к сбережению?
3. Какова зависимость между изменениями инвестиций и объёмом дохода в экономике?
4. В чём проявляются отрицательные последствия дефляционного и инфляционного разрывов?

## Глава 9. РАВНОВЕСИЕ ДЕНЕЖНОГО РЫНКА. ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА

### 9.1. Сущность денег и их функции. Денежная масса и её агрегаты. Денежно-кредитная система страны

*Деньги* – вид финансовых активов, который может быть использован для сделок. Отличительной чертой денег является их высокая *ликвидность*. Степень ликвидности определяется величиной потерь (издержек), связанных с обменом различных вещей друг на друга: чем меньше эти потери, тем выше степень ликвидности, тем более похожей на деньги становится вещь (например, бумажные деньги, золотое украшение, зубная щётка).

Деньги в хозяйственной жизни выполняют три основные функции:

- 1) обмена (обращения);
- 2) измерения стоимости;
- 3) сбережения, или накопления богатства.

*Деньги как средство обмена (обращения)* используются для покупки товаров и услуг, а также для уплаты налогов и долгов. Деньги как средство обращения позволяют устранить натуральную, или бартерную, форму торговли.

*Деньги как средство измерения стоимости.* С помощью денег цена товаров измеряется так же, как с помощью килограмма и метра измеряются масса и длина. В каждой стране правительство обычно

устанавливает свою меру стоимости. В Беларуси это рубль, в США – доллар, в Монголии – тугрик, в Китае – юань и т. д.

Между покупательной способностью денег и ценами товаров существует обратная взаимосвязь:

$$P = \frac{1}{D}, \quad (9.1)$$

где  $P$  – цена;

$D$  – покупательная способность денег.

Третья функция денег – *сбережения*, или *накопления богатства*. Сохранение денег обеспечивает его владельцу покупательную способность в будущем. Накопление богатства в деньгах удобнее, чем в виде других товаров, так как только деньги обладают совершенной ликвидностью. Однако это только в случае, когда покупательная способность денег не снижается. В условиях инфляции в целях накопления богатства национальные деньги обменивают на иностранную валюту, драгоценности, произведения искусства, недвижимость, акции и облигации.

Для измерения денежной массы используются денежные агрегаты  $M1$ ,  $M2$ ,  $M3$ ,  $L$ , которые отличаются степенью ликвидности. Каждый последующий агрегат включает новый вид денег с меньшей, чем у предыдущего, степенью ликвидности.

Денежный агрегат  $M1$ , или деньги для сделок, – это металлические и бумажные деньги, находящиеся в обращении (наличные деньги) + чековые вклады в коммерческих банках, сберегательных учреждениях, на которые могут быть выписаны чеки.

Денежный агрегат  $M2 = M1$  + нечековые сберегательные депозиты + срочные мелкие вклады.

Сберегательные депозиты (счета) – это активы, которые приносят более высокий процент, чем чековые вклады, но при условии, что не будет нарушен срок вклада. Поэтому этот вид вкладов не всегда удобен. Но в то же время кроме нежелания потерять более высокий процент нет других причин, препятствующих незамедлительному использованию денег со сберегательного счёта.

Денежный агрегат  $M3 = M2$  + крупные срочные вклады.

Как и мелкие срочные вклады, крупные срочные вклады легко обращаются в чековые вклады, хотя и с большими потерями.

Денежный агрегат  $L = M3$  + краткосрочные казначейские облигации, коммерческие бумаги и др.

Потребность в регулировании денежного предложения обусловила создание соответствующей банковской системы. В большинстве государств с развитой рыночной экономикой банковская система имеет *двухуровневую организацию*.

Первый уровень представлен Центральным банком (ЦБ).

Второй уровень включает коммерческие банки и специализированные кредитно-финансовые учреждения.

Центральный банк является головным банком. Он осуществляет эмиссию денег, вырабатывает общую кредитную политику.

Большинство стран имеет один Центральный банк. Он может называться по-разному, например, в Беларуси – Национальный банк Республики Беларусь, в Великобритании – Английский банк, в Германии – Бундесбанк, но суть остаётся та же. В США 12 центральных банков, которые образуют Федеральную резервную систему (ФРС). В большинстве стран центральные банки являются государственными учреждениями (Германия, Франция, Беларусь и др.). В США, Швейцарии они являются акционерными обществами.

Центральные банки не ставят своей целью получение максимальной прибыли, не конкурируют в сфере бизнеса с коммерческими банками, не обслуживают население и предприятия. Обслуживают население и предприятия коммерческие банки.

Функции Центрального банка:

- эмиссия денег;
- хранение золотовалютных резервов страны;
- хранение резервов коммерческих банков и других депозитных учреждений;
- предоставление услуг для быстрой инкассации чеков;
- выполнение обязанности фискального агента правительства;
- надзор за деятельностью банков – членов денежно-кредитной системы;
- регулирование предложения денег в интересах экономики страны.

Основными функциями коммерческих банков являются:

- хранение денежных вкладов предприятий и домашних хозяйств;
- предоставление ссуд предприятиям и частным лицам;
- осуществление перечислений;
- купля и продажа ценных бумаг.

Таким образом, операции коммерческих банков делятся на три группы: пассивные (привлечение средств), активные (размещение средств) и посреднические (выполнение операций по поручению

клиентов). Коммерческие банки, как правило, организованы в форме акционерных обществ.

К специализированным кредитно-финансовым институтам относят сберегательные учреждения, страховые компании, пенсионные фонды, инвестиционные, лизинговые компании и др.

*Сберегательные учреждения* представлены взаимно-сберегательными банками, ссудно-сберегательными ассоциациями и кредитными союзами. Взаимно-сберегательные банки привлекают мелкие вклады на небольшой срок. Аккумулированные средства в основном используются для предоставления ссуд под залог жилых строений, для покупки государственных ценных бумаг, муниципальных облигаций. Ссудно-сберегательные ассоциации привлекают средства путём открытия сберегательных счетов и используют их для предоставления целевых кредитов под залог недвижимости, покупки ценных бумаг. Кредитные союзы представляют собой кооперативы, организованные группой частных лиц, профсоюзами, религиозными организациями и т. д. Их капитал формируется путём продажи особого рода акций, по которым выплачивается процент. Привлечённые средства используются для предоставления краткосрочных потребительских и индивидуальных ссуд своим членам.

*Страховые компании.* Их денежные средства формируются за счёт взносов за страхование жизни, имущества, выплат на медицинское страхование и т. д. Компании используют их для покупки ценных бумаг корпораций, государственных облигаций, тем самым предоставляя долгосрочные кредиты.

*Пенсионные фонды* аккумулируют средства, предназначенные для пенсионного обеспечения, которые отчисляются предпринимателями и наёмными работниками. Избыток накопленных средств над пенсионными выплатами вкладывается в государственные облигации и акции надёжных компаний. Инвестиции пенсионных фондов, как правило, долговременные, ибо деньги в них накапливаются десятилетиями.

*Инвестиционные компании (фонды)* специализируются на привлечении свободных денежных средств путём выпуска собственных акций (чаще – небольшого номинала). Собранные средства используются для покупки ценных бумаг других компаний, государственных облигаций. Доходы, полученные на них, распределяются между акционерами. Инвесторы охотно покупают обязательства инвестиционных фондов, так как благодаря диверсификации (вложению средств в ценные бумаги различных компаний) достигается известное

«рассредоточение риска», т. е. снижается опасность потери сбережений из-за банкротства отдельной фирмы; обеспечивается высокая доходность вложений. Инвестиционные компании бывают закрытого и открытого типа. Первые выпускают обычно крупный фиксированный пакет акций, которые приобретаются инвесторами и не могут быть возвращены обратно. Особенность инвестиционных компаний открытого типа состоит в том, что их акции можно вернуть в любое время. Наибольшее распространение получили компании второго типа.

*Лизинговыми* называются все компании, которые предоставляют в долгосрочную аренду технические средства: сложное оборудование, суда, самолёты и т. д. Этот способ финансирования инвестиций имеет сходство с кредитом, предоставляемым на покупку оборудования.

Таким образом, специализированные кредитно-финансовые институты функционируют в относительно узких сферах рынка ссудного капитала, выполняют небольшое число операций и как бы дополняют деятельность коммерческих банков.

Формирование аналогичной системы в Беларуси началось после принятия 27 июля 1990 г. Декларации о государственном суверенитете БССР. 21 декабря 1990 г. Верховный Совет БССР принял постановление «О Национальном банке Белорусской ССР и банках на территории республики».

В настоящее время в соответствии с Законом «О Национальном банке Республики Беларусь» Национальный банк призван выполнять следующие функции:

- денежно-кредитное регулирование (эмиссия наличных и безналичных денег);
- межбанковские расчёты и кассовое обслуживание коммерческих банков;
- организация совместно с Министерством финансов кассового исполнения государственного бюджета;
- регистрация коммерческих банков и контроль за соблюдением ими банковского законодательства и издаваемых Национальным банком нормативных актов;
- контроль за созданием и работой филиалов и представительств иностранных банков на территории республики;
- регулирование внешнеэкономической банковской деятельности;
- регулирование кредитного рынка;
- контроль за соблюдением единых правил бухгалтерского учёта и отчётности в банковской системе республики.

Для регулирования денежной массы в обращении Национальный банк использует следующие инструменты:

- установление обязательных экономических нормативов коммерческим банкам;
- изменение процентных ставок Национального банка по его кредитам;
- покупка и продажа ценных бумаг и иностранной валюты;
- рефинансирование банков путём предоставления им краткосрочных кредитов;
- операции с государственными ценными бумагами на открытом рынке.

Национальный банк Республики Беларусь устанавливает коммерческим банкам:

- нормативы минимального размера уставного фонда;
- предельное соотношение собственных средств банка и суммы его активов;
- показатели ликвидности баланса;
- размер обязательных резервов, размещаемых в Национальном банке;
- максимальный размер риска на одного заемщика;
- границы размеров валютного и курсового риска.

Национальный банк определяет порядок формирования за счёт доходов коммерческих банков обязательных страховых и резервных фондов для возмещения возможных убытков вкладчиков.

Деятельность коммерческих банков регулируется Законом «О банках и банковской деятельности в Республике Беларусь».

## **9.2. Спрос на деньги. Предложение денег. Роль банковской системы в создании денег. Денежный мультипликатор. Равновесие на денежном рынке**

Спрос на деньги в классической экономической теории принято определять на основе уравнения обмена И. Фишера:

$$M \cdot V = P \cdot Q, \quad (9.2)$$

где  $M$  – количество денег в обращении;

$V$  – скорость обращения денег;

$P$  – уровень цен (индекс цен);

$Q$  – реальный объём выпуска продукции;

$P \cdot Q$  – номинальный  $GDP$ .

При этом предполагается, что скорость обращения – величина постоянная, так как связана с устойчивой структурой сделок в экономи-

ке. С течением времени скорость может меняться в связи с внедрением новых банковских технологий (например, введение в оборот кредитных карточек). Отсюда следует, что спрос на деньги определяется динамикой валового внутреннего продукта (*GDP*).

$$M = (P \cdot Q) : V. \quad (9.3)$$

Если, например, *GDP* увеличится на 10 %, то этому темпу будет соответствовать рост спроса на деньги также на 10 %.

Кейнсианская теория спроса на деньги – *теория предпочтения ликвидности* – выделяет три мотива, побуждающих людей хранить часть денег в виде наличности.

1-й мотив состоит в том, что люди и фирмы нуждаются в деньгах как средстве платежа при покупках товаров, услуг, факторов производства – *спрос на деньги со стороны сделок*, или *операционный спрос*, или *транзакционный*. Главным фактором, влияющим на такой спрос, является уровень дохода.

2-й мотив – *спрос по мотиву предосторожности* – возникает потому, что людям приходится сталкиваться с непредвиденными платежами. Поэтому они хотят иметь некоторый запас денег. Его объём пропорционален национальному доходу.

Таким образом, 1-й и 2-й мотивы зависят от уровня номинального национального дохода.

3-й мотив – *спрос на деньги со стороны активов – спекулятивный спрос (предпочтение ликвидности)*.

Спекулятивный спрос на деньги связан с их функцией средства сохранения стоимости. Различные формы хранения финансовых активов имеют свои преимущества и недостатки. Если держать деньги в форме наличности, то это позволяет иметь резерв на случай непредвиденных сделок, но тогда они не принесут дохода в форме процента. Поэтому чем выше процентная ставка, тем меньшее количество денег будет храниться в виде наличности. И наоборот, например, если ставка процента растёт, то цена облигаций падает, спрос на облигации растёт, что ведёт к сокращению запаса наличных денег, т. е. спрос на наличные деньги снижается.

Общая формула для определения текущего курса облигации такова:

$$B = a : i, \quad (9.4)$$

где *B* – курс облигации в данный момент;

*a* – фиксированная сумма дохода, которую приносит облигация;



$i$  – текущая рыночная ставка процента.

Если стоимость облигации 100 000 руб. приносит в год 5 000 руб. дохода, то это соответствует ставке процента, равной 5 %. Но если ставка процента увеличилась до 8 %, то стоимость облигации понизится до 62 500 руб. ( $5\,000 : 0,08 = 62\,500$ ), значит, выгодно купить облигацию, а не держать деньги в наличном виде.

Таким образом, *спрос на деньги со стороны активов находится в обратной зависимости от нормы процента.*

Спрос на деньги можно представить графически (рис. 9.1).

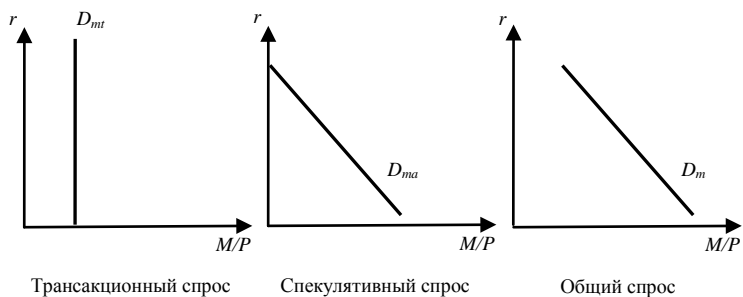


Рис. 9.1. Спрос на деньги

На рис. 9.1 трансакционный спрос на деньги (и спрос из мотива предосторожности) отражает кривая  $D_{mt}$ , параллельная оси ординат, т. е. трансакционный спрос не зависит от процентной ставки. Спекулятивный спрос обозначен кривой  $D_{ma}$ , форма которой свидетельствует о его увеличении по мере падения нормы процента. Общий спрос на деньги отражает кривая  $D_m$ , которая получена сложением  $D_{mt} + D_{ma}$ .

*Денежный рынок.* Взаимодействие спроса и предложения денег на денежном рынке определяет равновесный уровень ставки процента (рис. 9.2).

Кривая  $S_m$  показывает величину денежного предложения, которую определяет государство. Корректировка ситуации с целью достижения равновесия возможна потому, что экономические агенты меняют структуру своих активов в зависимости от движения процентной ставки.

Так, если  $r$  превышает равновесную ставку процента, то величина предложения денег превышает величину спроса на них. Экономические агенты, у которых накопилась денежная наличность, попыта-

ются избавиться от неё, обратив в другие виды финансовых активов: акции, облигации, срочные вклады и т. п. Высокая процентная ставка соответствует низкому курсу облигаций, поэтому будет выгодно скупать дешёвые облигации в расчёте на доход от повышения их курса в будущем вследствие снижения  $r$ . Банки и другие финансовые учреждения в условиях превышения предложения денег над спросом начнут снижать процентные ставки. Постепенно через изменение экономическими агентами структуры своих активов и понижение банками своих процентных ставок равновесие на рынке восстановится. При низкой процентной ставке процессы пойдут в обратном направлении.

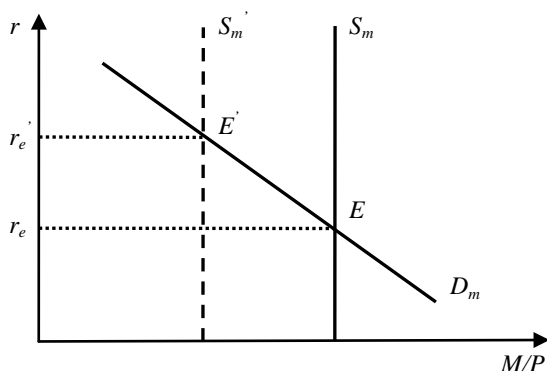


Рис. 9.2. Равновесие на денежном рынке

Колебания равновесных значений ставки процента и денежной массы могут быть связаны с изменением экзогенных переменных денежного рынка: уровня дохода, предложения денег. Графически это отражается сдвигом соответственно кривых спроса и предложения денег.

Если количество денег в обращении уменьшится до уровня  $S_m'$ , равновесная ставка процента увеличится от  $r_e$  до  $r_e'$ . И наоборот, при увеличении денежного предложения ссудный процент уменьшится. В свою очередь, изменение процентной ставки влияет на величину частных инвестиций, а тем самым на объём совокупных расходов и равновесный уровень производства. Таким образом, изменяя предложение денег, государство может воздействовать на экономику в желаемом направлении.

Предложение денег зависит от политики центрального банка, деятельности коммерческих банков, поведения других экономических субъектов. Центральный банк осуществляет эмиссию денег, регулирует деятельность банковской системы. Коммерческие банки влияют на предложение денег, поскольку они способны создавать новые деньги, используя имеющиеся депозиты. Фирмы, домохозяйства, принимая решения о том, какую часть своих сбережений будут хранить в банках, а какую держать в виде наличности, тоже участвуют в формировании предложения денег.

Центральный банк требует, чтобы коммерческие банки определённую часть своих депозитов сохраняли в качестве обязательных резервов, которые должны содержаться либо в виде кассовой наличности, либо на его счетах. Он также определяет в процентах объём обязательных резервов. Такой процент называется резервной нормой (нормой обязательного резервирования). Разница между всеми резервами банка и обязательными есть избыточные резервы. Именно их объём определяет возможности создания денег банковской системой.

Теоретически при норме резервов 10 % каждая вложенная в банк денежная единица приведёт к десятикратному увеличению количества денег. И наоборот, каждая изъятая из банка денежная единица обусловит десятикратное сокращение денежной массы, т. е. имеет место мультипликационный эффект. Банковский (депозитный) мультипликатор рассчитывается по формуле

$$M = 1 : rr \cdot 100, \quad (9.5)$$

где  $M$  – банковский мультипликатор (максимальное количество денег, которое может быть создано 1 д. ед. при данной величине  $rr$ );  
 $rr$  – норма обязательных резервов.

Определить общее количество денег, возникшее в результате появления нового депозита, можно следующим образом:

$$MS = m \cdot D = 1 : rr \cdot D, \quad (9.6)$$

где  $MS$  – общее количество денег, возникшее в результате появления нового депозита;

$D$  – объём депозита.

Таким образом, возможности создания коммерческими банками новых денег зависят как от общей суммы депозитов, так и от нормы обязательных резервов.

### 9.3. Финансовая система страны. Государственный бюджет: понятие, доходы и расходы. Налоги, их виды

*Финансы* (от лат. *financial* – доход или денежный платёж) – это совокупность экономических отношений или обязательств денежного порядка, существующих между государством и хозяйствующими субъектами по поводу формирования, распределения и использования денежных средств.

*Функции финансов:*

- фискальная (взимание государством дохода);
- распределительная;
- контролирующая;
- стимулирующая.

Деньги в качестве финансов выполняют функцию платежа. Формирование и движение финансовых потоков регулируется законодательством. В каждой стране существует своя финансовая система.

*Финансовая система*, представляющая процессы образования, распределения и использования фондов денежных средств, включает следующие структурные звенья:

- финансы домашнего хозяйства;
- финансы субъектов хозяйствования (предприятий);
- финансы государства.

Ведущим звеном финансовой системы является государственный бюджет.

*Финансы домашнего хозяйства* – часть денежных средств, отражающих формирование и использование доходов семьи. Доходы семьи формируются за счёт доходов от труда, земли, капитала и предпринимательской деятельности (зарплата, рента, процент, прибыль, дивиденд). Финансы домашнего хозяйства затрагивают также трансфертные выплаты, формирование сбережений и выплаты по кредиту.

*Финансы предприятия* – денежные средства, непосредственно связанные с экономической деятельностью предприятий (фирм): с одной стороны, предприятия получают денежные средства за реализованную продукцию, с другой – выполняют денежные обязательства перед государством, банками, другими фирмами, а также перед наёмным персоналом. На предприятиях создаются денежные фонды, необходимые для простого и расширенного производства.

Финансы домашнего хозяйства и негосударственных предприятий – это *частные финансы*.

*Государственные финансы* – это денежные средства, мобилизуемые государством в соответствии с законодательством и используемые для выполнения социально-экономических и политических функций.

В государственные финансы входят следующие компоненты:

- государственный бюджет (консолидированный, в том числе республиканский и местные);
- специальные централизованные бюджетные фонды;
- внебюджетные фонды;
- финансы предприятий государственного сектора.

Ведущим звеном финансовой системы является государственный бюджет.

### **Госбюджет и его функции.**

*Государственный бюджет* – это подробная роспись правительственных доходов и расходов по источникам поступления и основным каналам расходования средств.

В Беларуси средства госбюджета расходуются на следующие основные цели: государственное управление и местное самоуправление; международная деятельность; промышленность, энергетика и строительный комплекс; сельское хозяйство; транспорт, дорожное хозяйство и связь; жилищно-коммунальное хозяйство; социально-культурные мероприятия; расходы государственных целевых бюджетных и внебюджетных фондов.

Основной источник доходов государства – налоги. В каждой стране сложилась своя налоговая система.

*Налоги* – это обязательные платежи, взимаемые государством с физических и юридических лиц. Доходы от налогов поступают в местные бюджеты или в бюджет государства.

*Принципы налогообложения* сформулировал ещё А. Смит:

- все граждане соответственно своему доходу должны участвовать в содержании государства;
- налог должен быть точно определён (величина, срок уплаты, способ платежа);
- порядок уплаты налога должен быть удобен для налогоплательщика;
- затраты государства на взимание налога должны быть минимальными.

В мировой практике сложились *две концепции налогообложения*: взимание налогов как платы за те услуги, которыми пользуется налогоплательщик (например, кто пользуется дорогами, тот и

оплачивает затраты на поддержание их в хорошем состоянии), и уплата налогов в зависимости от получаемого дохода: получающие больший доход платят более высокий налог. Обычно используются обе концепции (для разных видов налогов).

Налоговая система имеет следующие *элементы*:

- *субъект налога* (налогоплательщик) – тот, кто обязан платить налог;

- *носитель налога* – тот, кто фактически уплачивает налог, так как субъект налога иногда перекладывает налоговую сумму на другое лицо;

- *объект налога* – то, что облагается налогом (имущество или доход);

- *источник налога* – доход, из которого уплачивается налог;

- *ставка налога* – величина налога на единицу обложения.

Налоговые ставки бывают твёрдые (когда устанавливается абсолютная сумма на единицу обложения); пропорциональные (устанавливается постоянный процент); прогрессивные (налоговая ставка повышается по мере роста дохода); регрессивные (с ростом дохода налоговая ставка понижается).

По форме взимания налоги делятся на *прямые* и *косвенные*.

*Прямые налоги* взимаются с субъекта налога, *косвенные* – представляют собой надбавку к цене товаров и услуг.

Налоги в Беларуси взимаются с физических и юридических лиц и перечисляются в республиканский или местные бюджеты. Среди основных видов налогов выделяются следующие.

*Налог на добавленную стоимость* (НДС). Плательщиками этого налога являются юридические лица – именно они делают перечисление в бюджет, однако НДС включается в цену товаров и услуг, поэтому на практике НДС касается и физических лиц. Ставка НДС в Беларуси составляет 20 %, однако существует ряд товаров и услуг, для которых предусмотрены льготы: налоговая ставка может быть понижена либо отсутствовать вообще. Налог на добавленную стоимость – важнейший источник налоговых доходов государства, за счёт которого формируется примерно треть всех налоговых поступлений. НДС поступает как в республиканский, так и в местные бюджеты.

*Подходный налог с физических лиц*. Данный налог уплачивается гражданами с доходов, которые они получают. В основном это заработная плата. Кроме того, подходным налогом в некоторых случаях могут облагаться доходы по банковским депозитам, доходы от прода-

жи недвижимости и другого имущества, подарки и т. д. Ставка подоходного налога в Беларуси составляет 13 %. Подоходный налог с граждан взимается по прогрессивной шкале. За счёт этого налога, как правило, формируется около 15 % доходов консолидированного бюджета. При этом получателями подоходного налога выступают местные бюджеты.

Подоходные налоги применяются в мировой практике и взимаются с юридических и физических лиц. Ставка налога должна быть оптимальной, так как при низкой ставке поступления в бюджет будут небольшими, но и при чрезмерно высокой ставке общая сумма налога уменьшается. Зависимость между ставками налога и налоговыми поступлениями описывает кривая Лаффера (рис. 9.3).

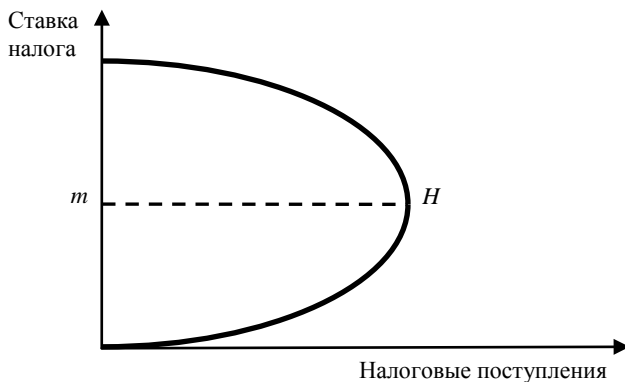


Рис. 9.3. Кривая Лаффера

Повышение налоговых ставок до определённого момента будет вести к увеличению собранных налогов. Дальнейший рост налогов подрывает стимулы к производственной деятельности (так как большая часть дохода должна быть перечислена в государственный бюджет), тормозит рост научно-технического прогресса, замедляет экономический рост и ведёт к уменьшению поступлений налогов в бюджет.

На уровне  $m$  (рис. 9.3) размер налоговых ставок оптимален и обеспечивает наибольшее поступление денежных средств в бюджет.

С повышением ставок налога до величины  $m$  налоговые поступления увеличиваются, после чего рост ставок налога приводит к снижению налоговых поступлений. Ставки подоходного налога в

различных странах неодинаковы. Эти различия обусловлены традициями, национальными, культурными и другими особенностями страны. В США законом о налоговой реформе 1986 г. предельная ставка налога на прибыль корпораций снижена с 46 до 34 %.

*Ввозные и вывозные таможенные пошлины*, или так называемые налоги на внешнеэкономическую деятельность. Эти налоги платят в основном организации при осуществлении ими внешнеэкономической деятельности. Ставки таможенных пошлин устанавливаются индивидуально для различных стран-партнёров и видов деятельности. Пошлины поступают в республиканский бюджет, и за счёт них может формироваться 10–12 % доходов консолидированного бюджета.

*Налог на прибыль*. Этот налог уплачивают организации за счёт своей прибыли. Основная ставка налога на прибыль составляет 18 %, но в ряде случаев она может быть ниже или выше. Налоги на прибыль поступают как в республиканский, так и в местные бюджеты. За счёт этого налога обычно формируется около 10 % консолидированного бюджета Беларуси.

*Акцизы*. Данным налогом облагается ряд подакцизных товаров: автомобильное топливо, алкогольные напитки, табачная продукция. В Беларуси ставки акцизов устанавливаются в процентах к выручке от реализации товаров. К подакцизным товарам относятся: спирт, ликероводочные изделия, вина, табачные изделия, бензин и т. д. Как и в случае с НДС, акцизы включаются в цену и перечисляются в бюджет юридическими лицами. За счёт акцизов обычно формируется 7–8 % доходов консолидированного бюджета, а получателем этого налога является республиканский бюджет.

*Налоги на собственность*. Их платят люди и организации, которые владеют недвижимостью или земельными участками. Ставки этих налогов устанавливаются на местном уровне и могут отличаться от региона к региону. Налоги на собственность поступают в местные бюджеты, за счёт них, как правило, формируется до 4 % всех поступлений белорусской казны.

*Прочие налоги* – например, налог на владение домашними животными. Прочие налоги могут поступать как в республиканский, так и в местные бюджеты и уплачиваются в зависимости от вида налога как физическими, так и юридическими лицами. Доля таких налогов в консолидированном бюджете очень невелика.



#### 9.4. Особенности финансовой системы Республики Беларусь

Финансово-кредитная система Республики Беларусь состоит:

- из бюджетной системы;
- банковской системы;
- финансовых средств.

Последние, в свою очередь, подразделяются на финансовые средства:

- внебюджетных фондов;
- предприятий;
- учреждений;
- организаций;
- граждан.

В Республике Беларусь проводится единая бюджетно-финансовая, налоговая, денежно-кредитная, валютная политика.

Бюджетная система Республики Беларусь включает республиканский и местные бюджеты. Доходы бюджета формируются за счёт налогов, других обязательных платежей и иных поступлений.

Общегосударственные расходы осуществляются за счёт республиканского бюджета в соответствии с его расходной частью. Согласно закону в Республике Беларусь могут создаваться внебюджетные фонды.

Отчёт об исполнении республиканского бюджета представляется на рассмотрение Парламента не позднее 5 месяцев со дня окончания отчётного финансового года. Отчёты об исполнении местных бюджетов подаются на рассмотрение соответствующих Советов депутатов. Отчёты об исполнении республиканского и местных бюджетов публикуются.

Банковская система состоит из Национального банка Республики Беларусь и иных банков.

Национальный банк регулирует кредитные отношения, денежное обращение, определяет порядок расчётов и обладает исключительным правом эмиссии денег. Он осуществляет свою деятельность в соответствии с Конституцией, Банковским кодексом, законами, нормативными правовыми актами Президента Республики Беларусь.

Основными целями деятельности Национального банка являются:

- защита и обеспечение устойчивости белорусского рубля, в том числе его покупательной способности и курса по отношению к иностранным валютам;
- развитие и укрепление банковской системы Республики Беларусь;
- обеспечение эффективного, надёжного и безопасного функционирования платёжной системы.

Национальный банк совместно с Правительством Республики Беларусь ежегодно до 1 октября представляет Президенту Республики Беларусь *Основные направления денежно-кредитной политики Республики Беларусь на очередной год*. Также он ежеквартально информирует Президента и Правительство об объёме эмиссии денег и о выполнении Основных направлений денежно-кредитной политики.

### **Основные выводы**

1. Деньги представляют собой вид финансовых активов, который может быть использован для сделок. Их особенность – высокая ликвидность. Деньги в хозяйственной жизни выполняют функции обмена, измерения стоимости и накопления богатства. В зависимости от степени ликвидности финансовых средств их объединяют в денежные агрегаты (*M1, M2, M3, L*).

2. Чаще всего денежно-кредитная система страны имеет двухуровневую структуру, в которой первый уровень представлен Центральным банком, а второй – коммерческими банками и специализированными кредитно-финансовыми учреждениями.

3. Существуют два основных подхода к определению спроса на деньги. Первый – на основе уравнения Фишера. При нём колебания спроса зависят от колебаний ВВП. Второй – согласно кейнсианской теории. В ней выделяется три мотива спроса на деньги: необходимость совершать сделки, предосторожность, предпочтение ликвидности. Предложение денег определяется центральным банком путём эмиссии.

4. На общее количество денег в экономике влияет норма обязательных резервов. При этом действует денежный мультипликатор. Появление банковского депозита приводит к увеличению общей денежной массы на величину, многократно превышающую размер этого депозита.

5. Финансовая система представляет собой процессы образования, распределения и использования фондов денежных средств. Она включает финансы домашнего хозяйства, финансы субъектов хозяйствования, финансы государства. Важной частью финансовой системы является государственный бюджет – подробная роспись правительственных доходов и расходов по источникам поступления и основным каналам расходования средств.

### **Ключевые понятия**

«Почти деньги» (*near-money*), аккордный налог (*lump-sum tax*), акциз (*excise tax*), банкнота (*bank-note*), банковский кредит (*bank credit*),

биметаллический стандарт (*bimetallic standard*), бумажные деньги (*paper money*), бюджетный дефицит (*budget deficit*), государственный долг (*public debt*), государственный кредит (*state credit*), денежный агрегат (*monetary aggregate*), денежный рынок (*money market*), деньги (*money*), депозит банковский (*bank deposit*), ипотечный кредит (*hypothecary credit*), коммерческий банк (*commercial bank*), коммерческий кредит (*commercial credit*), косвенные налоги на деловые предприятия (*indirect business taxes*), кредит (*credit*), денежно-кредитная политика (*monetary policy*), кривая Лаффера (*Laffer curve*), ликвидность (*liquidity*), личный подоходный налог (*personal income tax*), международный кредит (*international credit*), мера стоимости (*standard of value*), монета (*coin*), монометаллизм (*monometallic*), наличные деньги (*cash*), налог (*tax*), налог на добавленную стоимость (НДС) (*value-added tax, VAT*), налог на заработную плату (*payroll tax*), налог на имущество, имущественный налог (*property tax*), положительное сальдо бюджета, бюджетный излишек (*budget surplus*), потребительский кредит (*consumer credit*), правительственные (государственные) закупки (*government purchases*), правительственные трансфертные платежи (*government transfer payment*), предельная ставка налогообложения (*marginal tax rate*), предпочтение ликвидности (*liquidity preference*), принцип налогообложения получаемых благ (*benefits-received principle*), принцип платёжеспособности (*ability-to-pay principle*), прогрессивный налог (*progressive tax*), пропорциональный налог (*proportional tax*), реальный спрос на деньги (спрос на реальные денежные остатки) (*real demand for money (demand for the real monetary rests)*), регрессивный налог (*regressive tax*), сбалансированный годовой бюджет (*annually balanced budget*), сберегательный счёт (*saving account*), спрос на деньги для совершения сделок (*transactions demand for money*), спрос на деньги как на активы (*asset demand for money*), средняя ставка налогообложения (*average tax rate*), срочный вклад (*time deposit*), структурный дефицит (*structural deficit*), текущий счёт (*current account*), функциональное финансирование (*functional finance*), центральный банк (*central bank*), циклически сбалансированный бюджет (*cyclically balanced budget*), циклический дефицит (*cyclical deficit*), чекový депозит (вклад) (*checkable deposit*), чистые налоговые поступления (*net taxes*).

### Вопросы для самопроверки

1. Перечислите функции денег. Чем различаются между собой денежные агрегаты? Что представляет собой денежно-кредитная система?

2. Что такое банковский мультипликатор?
3. Из каких компонентов состоит финансовая система страны?
4. Какую зависимость отражает кривая Лаффера?

## Глава 10. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА

### 10.1. Бюджетно-налоговая политика: цели, инструменты, виды, эффективность

В экономической литературе для определения бюджетно-налоговой политики часто используется несколько понятий: *бюджетно-налоговая политика*, *налогово-бюджетная политика*, *фискальная политика* и др.

*Фискальная политика* – меры, предпринимаемые правительством, по изменению государственных расходов, налогообложения, предоставлению льгот, субсидий, трансфертных платежей с целью регулирования деловой активности, поддержания высокого уровня занятости и предотвращения роста уровня цен.

Фискальная политика может как благотворно, так и негативно воздействовать на стабильность национальной экономики. В случае, если правительство применяет инструменты фискальной политики для сглаживания колебаний выпуска продукции в ходе экономического цикла, поддержания занятости и стабильности цен, используется политика стабилизации. Главной задачей в данном случае является приближение объёма совокупного дохода к его потенциальному уровню. Увеличение фактических объёмов совокупного дохода служит целью *стимулирующей политики* (политики экономического роста), а уменьшение реального совокупного дохода по сравнению с его потенциальным уровнем – целью *сдерживающей политики* (политики ограничения деловой активности).

Основными *инструментами* бюджетно-налоговой политики являются налоги и государственные расходы.

Рассмотрим, каким образом с помощью изменения налогов можно воздействовать на совокупный спрос. Например, при снижении личного подоходного налога увеличиваются находящиеся в распоряжении населения доходы. Это приводит к расширению потребительского спроса (однако на меньшую величину, чем возросший доход, пропорциональную предельной склонности к потреблению), стимулируя более полное использование производственных мощностей и, при определённых условиях, дополнительные капиталовложения. Если уменьшается налог на прибыль корпораций (или имеют место сопоставимые

инвестиционные и амортизационные льготы), то предприниматели часть прироста дохода используют для расширения инвестиций. Это вызывает приращение совокупного спроса, а следовательно, и рост реального ВВП (предполагается, что следствием увеличения спроса станет не только рост уровня цен).

Осуществление дополнительных капиталовложений означает покупку предпринимателями капитальных благ (включая сырьё и полуфабрикаты), наём большего числа рабочих. В результате происходит вторичное приращение спроса на предметы потребления и средства производства, стимулирующее рост экономики.

Государственные расходы условно делят на государственные закупки товаров и услуг (расходы на образование, здравоохранение, оборону, строительство дорог и другие общественные нужды) и трансферты (социальные выплаты, которые осуществляются без соответствующего обратного предоставления их получателями каких-либо товаров или услуг).

В зависимости от воздействия на совокупный спрос в экономике, фискальную политику можно подразделить на *стимулирующую* и *сдерживающую*.

Если экономическая система находится в состоянии спада, то возникает необходимость в стимулирующей фискальной политике, прибегнув к которой правительство поощряет расходы и повышает реальный объём выпуска (ВВП).

Сдерживающая фискальная политика направлена на борьбу с инфляцией спроса. В этом случае требуется устранить чрезмерный спрос на товары и услуги, который толкает уровень цен вверх.

Стимулирующая фискальная политика обычно приводит к возникновению дефицита бюджета, а сдерживающая – к бюджетному излишку, или профициту.

Под *дискреционной (активной) фискальной политикой* понимают сознательное изменение правительством государственных налогов и расходов. Она может осуществляться с помощью как прямых, так и косвенных инструментов. К первым относят изменение государственных закупок товаров и услуг, трансфертных платежей, ко вторым – изменения в налогообложении (ставок налогов, налоговых льгот, базы налогообложения).

В противоположность дискреционной фискальной политике, предполагающей сознательное изменение государственных расходов и налогов, существует *недискреционная политика*, называемая также *политикой встроенных стабилизаторов*, автоматической фискальной политикой. Под *автоматическим*, или *встроенным, стабилизатором*

подразумевается экономический механизм, который автоматически реагирует на изменения ВВП в разные периоды экономического цикла. Встроенные стабилизаторы могут увеличивать дефицит государственного бюджета (или сокращать его положительное сальдо) в период спада или уменьшать дефицит (повышать положительное сальдо) в период инфляции без специального вмешательства со стороны правительства.

*Эффективность фискальной политики.*

По мнению многих учёных, эффективность фискальной политики состоит прежде всего в том, что она способна помочь стране избежать экономических шоков. Стимулирующая политика может быть использована для предотвращения длительного спада, о чём говорит опыт ряда стран с переходной экономикой, Японии, США; сдерживающая – для упреждения инфляции. Именно поэтому кейнсианцы считали её основным инструментом государственного регулирования национальной экономики.

Вместе с тем реализация фискальной политики связана с решением ряда проблем. Для неё характерны длительные временные лаги (от англ. *lag* – запаздывание). Особенно значителен *внутренний лаг*, который включает: отрезок времени от осознания того, что в стране начинается спад производства или инфляция, до понимания необходимости принятия конкретных действий, а также период от осознания этой необходимости до утверждения конкретных мер фискальной политики. Помимо внутреннего имеется и *внешний лаг*: промежуток времени от утверждения данных мер до получения эффекта от их реализации в реальном секторе экономики. Временные лаги лишают бюджетно-налоговую политику гибкости. Кроме того, ошибки в расчёте их длительности могут в отдельных случаях привести к дестабилизирующему действию: стимулирующие методы начнут действовать уже тогда, когда экономика вышла из спада и находится в фазе экономического роста, и наоборот.

Практически невозможно точно рассчитать влияние изменения параметров фискальной политики на совокупные расходы, а тем более на реальную экономику.

## **10.2. Бюджетный дефицит и его финансирование. Государственный долг**

*Бюджетный дефицит* – это сумма, на которую в данном году расходы государственного бюджета превысили доходы. Его также

называют первичным бюджетным дефицитом ( $BD$ ) и рассчитывают по следующей формуле:

$$BD = G - T, \quad (10.1)$$

где  $G$  – все государственные расходы;

$T$  – налоги, т. е. доходы бюджета.

Существует несколько способов финансирования бюджетного дефицита. Один из них – повышение налоговых ставок, введение специальных налогов. Он используется крайне редко, так как ведёт к снижению деловой активности и в конечном счёте – к сокращению объёма выпуска.

Другой способ – внутреннее и внешнее долговое финансирование. Внутреннее имеет место тогда, когда для покрытия бюджетного дефицита осуществляются выпуск и продажа государственных ценных бумаг на открытом фондовом рынке субъектам хозяйствования, населению данной страны. По ценным бумагам выплачивается доход (как правило, в виде процента), источником которого являются средства бюджета. Когда у правительства нет ресурсов для погашения ранее выпущенного займа, оно выпускает новый заём. Деньги, полученные от продажи новых ценных бумаг, используются для погашения тех, срок обращения которых истёк, т. е. осуществляется рефинансирование.

Внешнее долговое финансирование бюджетного дефицита связано с продажей государственных ценных бумаг правительствам, субъектам хозяйствования, населению других стран. Оно возможно в том случае, если национальные облигации приносят больший доход, чем ценные бумаги других стран, т. е. уровень внутренних процентных ставок выше среднемирового.

Третий способ покрытия бюджетного дефицита – денежное финансирование (монетизация бюджетного дефицита). Прямая эмиссия денег в настоящее время практически не используется.

Источником финансирования бюджетного дефицита могут быть и внешние займы.

Для покрытия бюджетного дефицита могут быть использованы также средства, полученные от приватизации государственной собственности.

Долговое финансирование бюджетных дефицитов порождает государственный долг. *Внутренний государственный долг* – это сумма задолженности государства своим юридическим, физическим лицам.

*Внешний государственный долг* может возникать по двум основным причинам: в результате прямого заимствования средств у иностранных государств, международных кредитно-финансовых институтов, частных компаний или вследствие продажи им государственных ценных бумаг.

Большой внешний долг снижает международный авторитет страны и может осложнить получение новых иностранных займов. Поэтому, если внешний долг превышает приемлемый уровень, правительство принимает определённые меры, чтобы его уменьшить. К ним относятся: использование для погашения части долга золотовалютных резервов страны, переоформление с согласия кредиторов кратко- и средне-срочной задолженности в долгосрочную или отсрочка выплаты внешнего долга.

### **10.3. Денежно-кредитная политика: цели, инструменты, виды, эффективность**

*Денежно-кредитная (монетарная) политика* – совокупность мероприятий, осуществляемых в денежно-кредитной сфере с целью регулирования экономики. Разрабатывает и реализует её Центральный банк страны, который при этом действует в русле проводимой правительством экономической политики. Объектами регулирования являются денежная масса и связанные с ней параметры. Основными субъектами денежно-кредитной политики выступают Центральный банк, коммерческие банки и другие кредитно-финансовые учреждения. Вместе с тем она влияет на положение практически каждого экономического субъекта, будь то государственное учреждение, фирма или домохозяйство.

*Конечные цели* монетарной политики: устойчивые темпы экономического роста; высокий уровень занятости; стабильный уровень цен; равновесие платёжного баланса страны.

*Инструменты.* Существуют различные их классификации, однако прежде всего они делятся на *общие*, влияющие на рынок ссудного капитала в целом, и *селективные*, предназначенные для регулирования определённых форм кредита, кредитования отдельных отраслей и т. д. Выделяют также *косвенные* (экономические) методы регулирования и *прямые* (административные). Центральный банк в процессе реализации денежно-кредитной политики использует одновременно совокупность инструментов, основными из которых являются: изменение



учётной ставки; изменение норм обязательных резервов; операции на открытом рынке.

*Изменение учётной ставки* – старейший метод денежно-кредитного регулирования, с помощью которого Центральный банк влияет на денежную базу и ликвидность банков. Под *ликвидностью* понимают способность банков погашать свои обязательства в денежной форме. Один из путей повышения ликвидности состоит в получении банком кредита. Так, он может взять заём у других коммерческих банков на межбанковском рынке или у Центрального банка. За предоставленную ссуду Центральный банк взимает процент, который получил название *учётного*.

Ещё одним инструментом, позволяющим регулировать банковскую ликвидность и объёмы кредитования, является *изменение норм обязательных резервов*. Изменение норм обязательных резервов позволяет Центральному банку регулировать предложение денег, ставку процента, так как оно, во-первых, ведёт к изменению величины денежной базы, а во-вторых, оказывает влияние на денежный мультипликатор, а значит – и на способность коммерческих банков создавать новые деньги.

Наиболее важным инструментом контроля за денежным рынком являются *операции на открытом рынке*, которые Центральный банк использует в качестве оперативного средства регулирования.

Сущность операций на открытом рынке заключается в покупке-продаже государственных ценных бумаг коммерческим банкам или населению. При этом объектом могут быть все виды ценных бумаг, но главную роль играют краткосрочные государственные бумаги. В процессе проведения операций на открытом рынке Центральный банк воздействует прежде всего на величину денежной базы.

Для воздействия на денежную массу может быть использован и такой инструмент денежно-кредитной политики, как покупка-продажа Центральным банком иностранной валюты. Такие операции, называемые *интервенциями на валютном рынке*, влияют прежде всего на величину денежной базы. Покупая иностранную валюту, Центральный банк увеличивает свои валютные резервы и денежную базу. Продажа иностранной валюты, наоборот, ведёт к их уменьшению.

Наряду с рассмотренными выше косвенными инструментами денежно-кредитного регулирования Центральный банк может использовать и прямые методы. В основном это лимиты, устанавливаемые на процентные ставки, и прямое лимитирование кредитов.

*Виды.* В зависимости от выбора Центральным банком промежуточной цели различают гибкую, жёсткую и эластичную денежно-кредитную политику.

Гибкая политика состоит в фиксации процентной ставки, жёсткая – в регулировании денежной массы.

Эластичная политика заключается в том, что Центральный банк допускает определённое расширение денежной массы, контролируя темпы её роста, и при этом следит за уровнем процентной ставки на краткосрочных временных интервалах, корректируя его по мере необходимости.

Виды денежно-кредитной политики различают в зависимости от её конечных целей. В условиях инфляции проводится политика *«дорогих денег» (политика кредитной рестрикции)*. Она направлена на сокращение предложения денег путём ужесточения условий выдачи кредитов и ограничения объёма кредитных операций.

В периоды спада производства для стимулирования деловой активности осуществляется политика *«дешевых денег» (экспансионистская денежно-кредитная политика)*. Она заключается в расширении масштабов кредитования, ослаблении контроля над приростом денежной массы, увеличении предложения денег. С этой целью Центральный банк покупает государственные ценные бумаги, снижает резервную норму и учётную ставку.

*Эффективность.* Денежно-кредитная политика обладает определёнными достоинствами и, прежде всего, сравнительно коротким временным внутренним лагом – отрезок времени между изменением экономической ситуации (моментом экономического шока) и принятием ответных мер денежно-кредитной политики. Решения принимает Центральный банк страны, что не требует длительных согласований; необходимые шаги осуществляются практически немедленно путём проведения операций на открытом рынке.

Денежно-кредитная политика является гибкой. Контролируя промежуточные и тактические цели, Центральный банк имеет возможность быстро определять правильность выбранного направления регулирования.

Вместе с тем при реализации денежно-кредитной политики возникает ряд проблем. Одна из них состоит в том, что на практике Центральному банку трудно осуществить контроль над денежной массой по ряду причин (а именно, невозможно точно рассчитать величину денежного мультипликатора, что может привести к непредсказуемым последствиям).

Политика контроля над денежной массой может привести к значительным колебаниям процентной ставки, что негативно отразится на инвестиционном климате.

Эффективность денежно-кредитной политики снижает и наличие многоэтапного передаточного механизма. Общий результат влияния изменений в предложении денег на уровень совокупного дохода зависит от того, насколько точно сработает каждое звено передаточного механизма.

#### **10.4. Социальная политика: понятие, цели, направления и модели**

*Социальная политика* – это система мер, направленных на достижение социальных целей и результатов, связанных с повышением общественного благосостояния, улучшением качества жизни населения и обеспечением социально-политической стабильности, социального партнёрства в обществе.

*Объектом* социальной политики могут быть как отдельные граждане, так и их группы, объединённые конкретными связями и отношениями.

*Субъектами* социальной политики являются те, кто активно взаимодействует в социальной сфере, определяет цели, задачи, приоритеты и нормативно-правовую базу социальной политики и реализует её.

В любом обществе большинство людей способны самостоятельно обеспечить себе приемлемые условия для жизни. Цель социальной политики в этом случае состоит в создании благоприятной обстановки для трудовой и предпринимательской деятельности. Отсюда вытекает важнейшая функция социальной политики – *стимулирующая*, которая заключается в содействии процессу формирования рациональной структуры доходов и совершенствования отношений занятости.

Однако в любом обществе существуют социально уязвимые слои населения. К ним относятся граждане, в силу объективных причин не имеющие возможности удовлетворять свои потребности путём приложения собственных усилий (дети, инвалиды, пенсионеры). Социальная политика в данном случае должна обеспечить помощь и поддержку таким категориям лиц. Это достигается на основе реализации *стабилизирующей* функции социальной политики, предполагающей перераспределение доходов, развитие системы социальной защиты и социальных гарантий как для населения в целом, так и для каждой из его социальных групп.

Социальная политика, проводимая различными странами, многообразна. В её рамках можно выделить ряд основных направлений: поли-

тика доходов населения; политика в сфере труда и трудовых отношений; социальная поддержка и защита нетрудоспособных и малообеспеченных семей и граждан; развитие отраслей социальной сферы и их инфраструктуры; социальная защита отдельных групп населения; экологическая, демографическая и миграционная политика. Все направления связаны между собой, что вызывает необходимость проведения сбалансированной социальной политики.

*Модели.* Образцом успешного решения проблемы нахождения равновесия между социальной справедливостью и экономической эффективностью стала *социал-демократическая*, или *скандинавская*, *модель социальной политики*, наиболее полно реализованная в Швеции. Она основана на праве всех граждан на социальное обеспечение и получение широкого спектра социальных услуг. Высокое качество договорных отношений между объединениями работодателей и работников при постоянном контроле со стороны государства обеспечивает через систему налогообложения перераспределение национального дохода в пользу малоимущих слоёв населения. Реальная социальная защита, повышая жизненный уровень малообеспеченных граждан, способствует увеличению их потребительского спроса на товары и услуги, стимулируя тем самым экономический рост. Пенсии в такой модели дифференцируются как народные (социальные), выплачиваемые каждому жителю страны из бюджета по достижении им пенсионного возраста, и трудовые, зависящие от успешности трудовой деятельности. В этом находит отражение реализация двух типов справедливости – уравнительного и распределительного.

В результате осуществления ряда социальных программ в скандинавских странах созданы относительно равные стартовые возможности для всех групп населения, а шведскую модель развития называют «функциональным социализмом». Вместе с тем следует признать некоторое несовершенство данной модели в области обеспечения роста экономической эффективности.

*Консервативную модель социальной политики* часто называют институциональной или континентальной европейской. Она построена на принципе обязательного трудового участия и зависимости степени социального обеспечения от эффективности и продолжительности труда человека. Наиболее полно модель реализована в Германии, где в 1880 г. впервые в мире было введено медицинское страхование, а затем принят пакет законов, согласно которым размер страховых взносов связывался с заработками, а сумма расходов на взносы распределялась в равной степени между нанимателями и работниками. В финансировании пенсий принимало участие и госу-

дарство. И хотя параметры данной модели постоянно совершенствовались, принципы, заложенные в ней изначально, сохраняются и в настоящее время.

В консервативной модели социальной политики реализуется распределительный тип социальной справедливости: перераспределительные тенденции здесь выражены слабо, а основной упор делается на трудовое участие работников в общественном производстве.

*Либеральная модель социальной политики* функционирует в Великобритании и США. Здесь государство обеспечивает благополучие уязвимых слоёв населения и максимально стимулирует создание негосударственных форм социального страхования и социальной поддержки. Кроме того, граждане получают помощь со стороны государства в виде трансфертов за счёт бюджетов различного уровня. Главное условие получения государственного пособия – малообеспеченность. В США, например, действует около 8 тыс. программ социальной помощи, которые реализуются на федеральном, штатном и муниципальном уровнях, а критерии выдачи пособий варьируются от штата к штату. Существует реальная возможность получения социальной помощи одновременно по нескольким программам. Величина этих пособий незначительна, однако в совокупности они позволяют человеку, находящемуся в затруднительном положении, улучшить своё благосостояние.

Помимо перечисленных выше, существует *модель социальной политики в центрально-управляемых экономиках*. Здесь государство сосредоточивает в своих руках всю полноту социальной политики и является единственным её субъектом.

### **10.5. Особенности бюджетно-налоговой, денежно-кредитной и социальной политики в Республике Беларусь**

В Республике Беларусь бюджетно-налоговая система, ориентированная на функционирование в рыночных условиях, проходит этап становления.

С 1992 г. система налогообложения в Беларуси находится в состоянии постоянного реформирования, что выражается в апробации видов налогов, их ставок, налоговых льгот, определении структуры республиканских и местных налогов, уточнении их функциональной роли и т. д.

В соответствии с Законом Республики Беларусь «О бюджетном устройстве», страна перешла на самостоятельное построение бюджет-

тов различных уровней власти: республиканского, регионального (область, район) и местного (административные группы, в том числе города и районы в городах).

Согласно Закону Республики Беларусь «О налогах и сборах», при использовании налоговых поступлений применяется способ долевого участия, который закрепляет зависимость развития местной экономики от Центра, предполагает субсидирование нижестоящих бюджетов.

Отличительной особенностью бюджетно-налоговой политики Беларуси на протяжении последних 10 лет является сохранение дефицита бюджета на достаточно низком уровне – в пределах 2–3 % ВВП.

В настоящее время основным документом, регламентирующим правовые отношения в области денежно-кредитного регулирования, является Банковский кодекс Республики Беларусь.

Начиная с 2000 г. и по настоящее время Национальный банк проводит умеренно жёсткую денежно-кредитную политику, которая позволила достичь определённых положительных результатов. Её приоритетными задачами были: снижение темпов инфляции и обеспечение устойчивости национальной денежной единицы; развитие и укрепление банковской системы; создание условий для эффективного, надёжного и безопасного функционирования платёжной системы страны.

Процесс реформирования белорусской экономики характеризуется существенными колебаниями реальных доходов населения в разные годы. В первой половине 90-х гг. XX в. они неуклонно снижались, и в 1995 г. их уровень составил только 62 % от уровня 1990 г. В 1996 г. падение доходов было приостановлено, и начался их рост, что особенно ярко проявлялось начиная с 2000 г. Рост реального ВВП, затухание инфляционных процессов, форсирование темпов роста заработной платы с целью достижения её уровня, эквивалентного 100, а затем и 500 долл. США обусловили повышение реальных денежных доходов населения, которые, согласно Балансу доходов и расходов, значительно превышают уровень 1990 г.

## **Основные выводы**

1. Бюджетно-налоговая политика представляет собой совокупность мер, предпринимаемых правительством, по изменению государственных расходов, налогообложения, льгот, субсидий, трансфертных платежей с целью регулирования деловой активности, поддержания высокого уровня занятости и стабильности цен. Её основными инструментами выступают бюджетные расходы и доходы. Разность между бюджетными расходами и доходами – бюджетный дефицит.

2. Денежно-кредитная (монетарная) политика представляет собой совокупность мероприятий, осуществляемых в денежно-кредитной сфере с целью регулирования экономики.

3. Социальная политика представляет собой систему мер, направленных на достижение социальных целей и результатов, связанных с повышением общественного благосостояния, улучшением качества жизни населения и обеспечением социально-политической стабильности, социального партнёрства в обществе.

### Ключевые понятия

Бедность (*poverty*), бюджет прожиточного минимума (*budget of subsistence minimum*), внешний государственный долг (*external public debt*), внутренний государственный долг (*internal public debt*), государственные расходы (*public expenditures*), денежная база (*monetary base*), денежно-кредитная политика (*monetary policy*), денежный мультипликатор (*money multiplier*), дискреционная фискальная политика (*discretionary fiscal policy*), доход (*income*), избыточные резервы (*excess reserves*), качество жизни (*quality of life*), коэффициент Джини (*Gini coefficient*), кривая Лаффера (*Laffer curve*), кривая Лоренца (*Lorenz curve*), личное распределение дохода (*personal distribution of income*), минимальный потребительский бюджет (*minimum consumer's budget*), мультипликатор государственных расходов (*government multiplier*), мультипликатор налогов (*tax multiplier*), недискреционная фискальная политика (*non-discretionary fiscal policy*), номинальные доходы (*nominal income*), норма обязательного резервирования (*required reserves ratio*), обязательные резервы (*required reserve*), операции на открытом рынке (*open-market*), политика «дешёвых денег» (*easy money policy*), политика «дорогих денег» (*tight money policy*), порог (черта) бедности (*poverty line*), пособие по безработице (*unemployment compensation*), потребительская корзина (*consumer goods basket*), прожиточный минимум (*subsistence minimum*), реальные доходы (*real income*), сдерживающая фискальная политика (*contractionary fiscal policy*), социальная защита (*social defense*), социальная политика (*social policy*), социальное обеспечение (*social security*), социальное страхование (*social insurance*), стимулирующая фискальная политика (*expansionary fiscal policy*), стоимость жизни (*cost of living*), структурный дефицит (*structural deficit*), уровень жизни (*living standard*), учётная ставка (*discount rate*), фактический дефицит (*total deficit*), фискальная (бюджетно-налоговая) политика (*fiscal policy*), функциональное распределение дохода (*functional distribution of income*), циклический дефицит (*cyclical deficit*).

## Вопросы для самопроверки

1. Перечислите цели, инструменты и виды бюджетно-налоговой политики.
2. Перечислите цели, инструменты и виды денежно-кредитной политики.
3. В чём состоят преимущества и недостатки бюджетно-налоговой и денежно-кредитной политики?
4. Перечислите основные направления социальной политики.

## Глава 11. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ

### 11.1. Содержание и показатели экономического роста. Устойчивый экономический рост

Под *экономическим ростом* понимается увеличение реального объёма выпуска продукции в национальной экономике. Для измерения степени экономического роста используются показатели абсолютного прироста или темпов прироста реального дохода (выпуска). Экономический рост характеризуется сдвигом границы производственных возможностей страны во внешнем направлении (рис. 11.1).

Для оценки объёма выпуска используются такие показатели, как валовой внутренний продукт, чистый внутренний продукт, национальный доход и др.

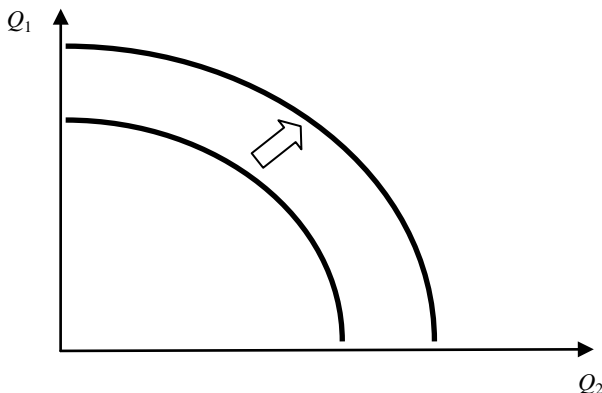


Рис. 11.1. Сдвиг кривой производственных возможностей при экономическом росте



Для характеристики динамики объемов выпуска используют показатель темпов его роста, представляющий собой выраженное в процентах отношение величины изменения реального ВВП (ЧВП, НД) за определённый период (как правило, за один год) к его первоначальному значению. Темп роста ВВП вычисляется по следующей формуле:

$$V = (\text{ВВП}_1 - \text{ВВП}_0) : \text{ВВП}_0, \quad (11.1)$$

где  $V$  – темп роста ВВП, %;

$\text{ВВП}_1$  – объём валового внутреннего продукта в определённый момент времени;

$\text{ВВП}_0$  – объём валового внутреннего продукта в промежуток времени, принятый в качестве базового.

Аналогичным образом рассчитываются темпы роста ЧВП и НД.

Вместе с тем высокие значения названных показателей не всегда свидетельствуют об эффективности экономики и не позволяют однозначно оценить достигнутый уровень жизни. Для этих целей чаще всего используются величина национального дохода в расчёте на душу населения и рост ВВП или ЧВП в расчёте на душу населения. Данные показатели тесно связаны с экономическим ростом и определяют повышение уровня жизни в стране.

*Устойчивый экономический рост* – положительная динамика макроэкономических показателей без значительных колебаний в их значениях на протяжении длительного времени, при росте этих показателей постоянными и пропорциональными темпами.

## 11.2. Типы, источники и факторы экономического роста

Способность экономики к росту зависит от множества факторов, к которым, в частности, относятся: количество и качество природных ресурсов, количество и качество трудовых ресурсов, объём основного капитала, технология производства.

Экономический рост называется *экстенсивным*, если осуществляется за счёт количественного увеличения факторов производства при их качественной неизменности. Производительность привлечённых дополнительных ресурсов остаётся прежней. Например, в сельском хозяйстве такой рост может быть вызван увеличением посевных площадей, дополнительной закупкой техники и т. д.

*Интенсивный* рост происходит за счёт качественного совершенствования факторов производства и технологии. Он осуществляется не из-за увеличения объёмов затрат ресурсов, а в результате роста их отдачи, что обуславливает повышение благосостояния населения. Например, в сельском хозяйстве может появиться более производительная техника, более урожайные сорта культур, более продуктивные животные и т. д.

В чистом виде данные типы роста, как правило, не встречаются. На практике экономический рост обеспечивается и увеличением объёма применяемых ресурсов, и улучшением использования производственного потенциала. Поэтому обычно говорят о преимущественно интенсивном или преимущественно экстенсивном типе экономического роста.

В соответствии с типами экономического роста классифицируют его факторы. К экстенсивным факторам относятся рост затрат капитала, труда и земельных ресурсов, к интенсивным – технологический прогресс, экономия на масштабах производства, рост образовательного и профессионального уровня работников, повышение мобильности и улучшение распределения ресурсов, совершенствование организации и управления на производстве и т. д. Иными словами, к интенсивным факторам относят всё, что позволяет качественно усовершенствовать как сами факторы производства, так и процесс их использования. Иногда в виде самостоятельного фактора экономического роста выделяют совокупный спрос, поскольку он во многом обуславливает процесс расширения производства.

К причинам, сдерживающим экономический рост, относятся ресурсные и экологические ограничения, социальные издержки производства, а также иногда может быть неэффективная экономическая политика государства.

### **11.3. Проблемы экономического роста в условиях современной Беларуси**

Модель экономического роста является составной частью общей модели национальной экономики и выступает в виде национальной концепции экономического развития. В ней отражаются не только общечеловеческие ценности и закономерности функционирования народного хозяйства, но и особенные, национальные факторы развития.

Со второй половины 1980-х гг. в Беларуси, как и во всех бывших социалистических республиках, наблюдалось замедление экономического роста, обусловленное неэффективностью административно-командной системы управления национальным хозяйством, а также исчерпанием возможностей для экстенсивного развития.

После обретения страной самостоятельности в условиях кризиса на государственном уровне было принято решение активизировать производственные мощности с целью выхода на прежние объёмы производства. Однако при решении данной проблемы возник ряд трудностей: были разрушены прежние экономические связи; резко снизился платёжеспособный спрос покупателей; в условиях гиперинфляции государственные предприятия утратили оборотные средства; нарушилось денежное обращение, усилился бартерный обмен; возросла конкуренция со стороны иностранных фирм; проявился недостаток знаний в области функционирования рынка.

Начиная с 1996 г. в Беларуси наблюдается устойчивый экономический рост. Вместе с тем всё более истощаются резервы экстенсивного роста за счёт загрузки свободных производственных мощностей. Национальная экономика испытывает проблемы с самофинансированием, что обусловлено занижением стоимости основных фондов (с целью повышения конкурентоспособности) и сокращением вследствие этого амортизационного фонда, а также использованием его не по назначению.

В переходный период предстоит преодолеть недостатки, которые были свойственны административно-командной системе. Прежде всего необходим отказ от преимущественно экстенсивного типа экономического роста в пользу интенсивного.

Следует стремиться к достижению не столько высоких темпов, сколько высокого качества экономического роста. Негативной чертой административно-командной системы, как известно, было не отсутствие последнего, а его низкое качество.

Актуальна проблема перевода экономики на рыночные условия хозяйствования, которые стимулировали бы инновационный процесс.

## **Основные выводы**

1. Экономический рост представляет собой увеличение реального объёма национального выпуска в экономике. Для его измерения применяются различные показатели. Важнейшим из них является темп роста ВВП.

2. Различают экстенсивный экономический рост (за счёт количественного увеличения факторов производства при их качественной неизменности) и интенсивный экономический рост (за счёт качественного совершенствования факторов производства и технологии).

### **Ключевые понятия**

Инновация (*innovation*), инновационное развитие (*innovational development*), интенсивный тип (*intensive type*), темп экономического роста (*economic growth rate*), фактор предложения (*supply factor*), фактор спроса (*demand factor*), экономический рост (*economic growth*), экстенсивный тип (*extensive type*).

### **Вопросы для самопроверки**

1. Перечислите основные показатели экономического роста.
2. Перечислите типы, источники и факторы экономического роста.
3. Что такое интенсивный экономический рост? Что такое экстенсивный экономический рост?

## **Глава 12. СОВРЕМЕННОЕ МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО**

### **12.1. Международное разделение труда: факторы и формы развития**

В основе современного мирового хозяйства лежит *международное разделение труда* (МРТ). Термин «международное разделение труда» употребляется в двух смыслах:

- специализация стран на производстве определённых благ, для изготовления которых в стране имеются более выгодные условия по сравнению с другими странами;
- способ организации мировой экономики, при котором экономические субъекты разных стран специализируются на изготовлении определённых товаров и услуг, обмениваясь ими.

Предпосылкой возникновения МРТ явились различия стран мира в обладании экономическими ресурсами. Причиной участия стран в МРТ является противоречие между ростом общественных потребностей и недостаточным уровнем существующих ресурсов для их удовлетворения. МРТ позволяет странам сконцентрировать свои усилия на производстве тех продуктов, для которых у них есть

наилучшие условия. Страны расширяют производство этих продуктов до масштабов, способных удовлетворить собственные потребности и потребности стран-партнёров. При этом происходит отказ от производства товаров, для которых у страны нет хороших условий производства, и обеспечение их потребления за счёт импорта.

*Факторы становления и развития МРТ:*

- природно-географические различия стран;
- научно-технический прогресс;
- различия в уровнях экономического и научно-технического развития стран;
- тип хозяйствования и характер внешнеэкономических связей страны;
- экономическая экспансия транснациональных корпораций;
- развитие процессов региональной экономической интеграции.

Различают общее, частное и единичное МРТ. *Общее* МРТ – разделение труда между крупными сферами материального и нематериального производства (промышленность, транспорт, связь и т. п.). С общим МРТ связано деление стран на индустриальные, сырьевые, аграрные. *Частное* МРТ – разделение труда внутри крупных сфер по отраслям и подотраслям (тяжёлая и лёгкая промышленность, скотоводство и земледелие и т. п.). *Единичное* МРТ – разделение труда внутри одного предприятия. Единичное и частное МРТ в значительной степени осуществляется в рамках единых корпораций, которые действуют одновременно в разных странах (транснациональные корпорации).

Также выделяют следующие *формы* МРТ: международная *кооперация* и международная *специализация*.

В рамках международной специализации страны концентрируют ресурсы в наиболее выгодных и традиционных сферах производства. Например, в Нидерландах к таким сферам относится цветоводство, в Швейцарии – изготовление сыра.

Международная кооперация производства охватывает производственно-технологическую сферу, процессы реализации продукции, послепродажное обслуживание.

## **12.2. Международная торговля товарами и услугами**

Международная торговля представляет собой совокупный товарооборот между всеми странами мира. Страны продают (экспортируют) и покупают (импортируют) определённые виды товаров и услуг.

*Импорт* – это товары и услуги, приобретённые резидентами определённой страны у иностранцев. *Экспорт* – это продажа товаров и услуг резидентами данной страны иностранцам. Разница между стоимостным объёмом экспорта и импорта данной страны представляет собой *чистый экспорт*.

В основе международной торговли лежит взаимная выгода участников сделок. Проблемы, связанные с определением этих выгод и вскрытием механизма международной торговли, являются предметом научного поиска на протяжении столетий.

А. Смит в работе «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776) изложил теорию абсолютных преимуществ. Согласно этой теории, каждая страна должна специализироваться на производстве товара, который она может производить с наименьшими издержками и с наибольшей прибылью. Однако данная теория не объясняла, как поступать стране, если она имеет преимущества по ряду товаров либо производство любого из этих товаров обходится для неё дороже, чем покупка за рубежом.

Д. Рикардо в работе «Начала политической экономии и налогообложения» (1817) изложил теорию сравнительных (относительных) преимуществ. Согласно этой теории, стране следует специализироваться на производстве того товара, изготовление которого обходится дешевле относительно других товаров.

Э. Хекшер и Б. Олин выявили следующую закономерность. Страны экспортируют продукты интенсивного использования избыточных факторов производства и импортируют продукты интенсивного использования дефицитных для них факторов. Это утверждение называют *теоремой Хекшера – Олина*.

В. Леонтьев показал, что американская экономика в послевоенный период специализировалась на тех видах производства, которые требовали относительно больше труда, чем капитала. Это противоречие теореме Хекшера – Олина получило название «*парадокс Леонтьева*». Оно дало толчок к дальнейшему развитию теории сравнительных преимуществ.

Международную торговлю товарами за последние несколько десятилетий характеризуют следующие черты:

- объём международной торговли растёт быстрее, чем мировой ВВП;

- международная торговля происходит главным образом между развитыми странами: внутри этой группы происходит более половины всех торговых сделок;

- около 30 % мировой торговли товарами составляют сырьевые товары и около 70 % – промышленные товары;

- слаборазвитые страны экспортируют в основном сырьевые товары.

На мировом рынке более половины объёма экспорта услуг приходится на международный транспорт, международные частные (туризм) и деловые поездки (командировки). Около 75 % стоимостного объёма услуг экспортируется развитыми странами.

Как правило, страны предпринимают определённые меры для корректировки влияния международной торговли на национальную экономику. Различают тарифные и нетарифные методы торговой политики.

Тарифные методы представлены установлением таможенных пошлин и тарифных квот. При этом тарифная квота представляет собой разновидность таможенной пошлины, ставка которой зависит от объёма импорта товара: при импорте в пределах квоты товар облагается по базовой ставке тарифа, при превышении квоты импорт облагается по более высокой ставке.

Нетарифные методы представлены квотированием, добровольным ограничением экспорта, техническими барьерами, внутренними налогами и сборами, политикой в рамках государственных закупок, требованиями к содержанию местных компонентов, экспортными субсидиями, экспортными кредитами.

### **12.3. Международные валютно-кредитные отношения**

*Валютно-кредитные отношения* – финансовые отношения между субъектами разных стран. Участниками валютно-кредитных отношений являются:

- государства и государственные организации;
- международные организации;
- предприниматели;
- граждане;
- предприятия и организации различных организационно-правовых форм и видов деятельности.

К последним относятся банки, предприятия (производственные, торговые, сферы услуг и др.), финансовые организации (страховые компании, инвестиционные фонды, небанковские финансовые организации и др.), некоммерческие организации, другие организации.

Виды валютно-кредитных отношений:

- расчётные операции (операции, связанные с расчётом за поставленные товары, оказанные услуги);
- кредитные операции (кредитование, лизинг и др.);
- международные денежные переводы;
- ввоз и вывоз, а также пересылка валютных ценностей;
- операции в валюте, связанные с гражданско-правовыми отношениями (выплата заработной платы, стипендий, пособий, пенсий, алиментов, денежные компенсации, платежи, связанные с принятием наследства);
- другие операции неторгового характера (например, обмен валюты).

В разных странах действуют соответствующие системы, формы и методы регулирования валютно-кредитных отношений. В целом в мире наблюдается тенденция либерализации этого вида отношений, поскольку это соответствует общей мировой тенденции глобализации.

Регулирование валютно-кредитных отношений осуществляется на разном уровне:

- 1) на мировом уровне – путём принятия международных соглашений, в рамках формирования мировой валютной системы;
- 2) на региональном уровне – путём создания региональной валютной системы;
- 3) на национальном уровне – путём принятия соответствующих нормативных актов.

#### **12.4. Международная миграция рабочей силы**

Основным фактором, порождающим перемещение рабочих между странами, является разница в уровне реальной заработной платы.

Внешняя торговля ведёт к выравниванию цен не только на готовую продукцию, но и на факторы производства. Однако на практике в результате действия ряда причин (несовершенства конкуренции на мировом рынке, активного вмешательства государства во внешнюю торговлю и т. д.) эта теоретическая возможность не реализуется и цены на факторы производства в разных странах существенно различаются.

Как и в случае с международной торговлей, свободная международная миграция рабочей силы делит общество на выигравших и проигравших. В связи с этим общество неоднозначно относится к мигрантам, а государству приходится прибегать к регулированию миграционных процессов.

Следует иметь в виду влияние международной миграции рабочей силы на доходы и расходы государства как в стране эмиграции, так и в принимающей стране.



Переезд из одной страны в другую означает для *мигрантов* значительные изменения в налогообложении. Мигранты не платят налоги в своей родной стране, но должны платить их в стране пребывания. Изменение благосостояния иностранных работников во многом зависит от того, повысилась или понизилась для них общая сумма уплачиваемых налогов. Кроме того, в каждой стране человек пользуется такими общественными благами, как охрана общественного порядка, освещение улиц, общественный транспорт и т. д., что существенно влияет на общий уровень его благосостояния. Однако в разных странах набор и качество этих общественных благ могут оказаться разными. Также в результате переезда в другую страну для работника изменяются размеры различных трансфертных платежей (государственные пенсии, пособия по безработице, выплаты по социальному страхованию и др.).

Однозначно оценить последствия для мигрантов перехода из одной системы государственных финансов в другую практически невозможно. Иностранцы – это, как правило, выходцы из бедных развивающихся стран. Приезжая в промышленно развитые страны, они обычно сталкиваются с весьма высоким уровнем налогообложения, но одновременно получают доступ к широкому набору общественных благ и к развитой системе социальных гарантий.

Для государственных финансов в *стране эмиграции* отток рабочей силы означает, с одной стороны, сокращение налоговых поступлений. С другой стороны, уменьшаются бюджетные расходы за счёт сокращения трансфертных платежей и социальных выплат. Расходы государства на производство общественных благ обычно слабо связаны с количеством потребителей этих благ. Поэтому отъезд части потребителей за границу не приведёт к заметной экономии бюджетных средств.

Человек в разные этапы своей жизни играет различные экономические роли. Дети, студенты, пенсионеры – это преимущественно потребители государственных средств. Люди в активном трудоспособном возрасте, наоборот, уплачивая налоги, выступают в большей степени как источник дохода для государственного бюджета. Эмигранты – это, как правило, люди, которые уже получили образование и приобрели необходимую квалификацию в своей стране. При этом, находясь в трудоспособном возрасте, налоги они платят в другой стране. Поэтому государственные финансы в стране эмиграции будут нести чистые потери.

В то же время важным финансовым результатом оттока рабочей силы для страны эмиграции является значительный поток денежных

переводов, направляемых эмигрантами родственникам и близким. Этот денежный поток не входит непосредственно в государственные финансы, но увеличивает уровень доходов населения и улучшает платёжный баланс страны.

Для принимающей страны иностранные рабочие создают дополнительную нагрузку на государственные финансы за счёт роста трансфертных платежей, расходов на поддержание общественного порядка и некоторых социальных расходов. С другой стороны, принимающая страна получает уже готовую рабочую силу, не неся затрат на образование и профессиональное обучение, и при этом в бюджет поступают дополнительные налоговые платежи. Поэтому финансовый результат от иммиграции для принимающей страны является положительным.

Международная миграция рабочей силы имеет ещё целый ряд последствий, которые трудно измерить в денежном выражении.

Вместе с работниками из одной страны в другую перемещаются знания, опыт и профессиональные навыки. Особую проблему представляет «утечка мозгов» – эмиграция высококвалифицированных специалистов. «Утечка мозгов» происходит путём либо выезда специалистов на работу в развитые страны, либо невозвращения их на родину после получения высшего образования в учебных заведениях развитых стран. Для стран эмиграции «утечка мозгов» имеет крайне негативные последствия, так как истощает их интеллектуальный потенциал, сдерживает экономическое развитие. Развитые страны при этом получают значительный положительный эффект за счёт концентрации у себя интеллектуальной элиты.

Иммиграция порождает не только положительные, но и отрицательные внешние эффекты для принимающей страны, связанные с ростом социального напряжения. Обычно в городах образуются кварталы и целые районы компактного проживания иностранных рабочих. Такие районы часто становятся зонами межнациональных конфликтов, высокой преступности и т. д. Это обусловлено невысоким уровнем доходов, нестабильным социальным статусом мигрантов.

## 12.5. Платёжный баланс страны

Основой для экономического анализа участия страны в открытой экономике выступает платёжный баланс.

*Платёжный баланс* – это систематизированная запись итогов всех экономических сделок между резидентами данной страны и остальным

миром на протяжении года. *Экономическая сделка* при этом представляет собой добровольный обмен, при котором передаётся право собственности на товар, услугу или актив от резидента одной страны к резиденту другой страны.

Платёжный баланс отражает состояние международных экономических отношений данной страны с остальным миром. Он играет важную роль при разработке макроэкономической политики.

Счета платёжного баланса отражают реальные потоки (товаров, услуг, даров и т. п.) и финансовые потоки (получение и предоставление займов в различных формах) между резидентами данной страны и остальным миром.

*Резидентом* считается физическое или юридическое лицо, проживающее в данной стране более года, независимо от его гражданства и паспортного статуса. Дипломаты и военный персонал за пределами своей страны, а также международные организации не являются резидентами той страны, где они находятся.

Платёжный баланс составляется по принципу двойного счёта. Он представляет собой двустороннюю запись всех экономических сделок.

К *кредиту* относятся те сделки, в результате которых происходит отток ценностей и приток валюты в страну (записываются со знаком плюс). Например, продажа тракторов за границу, предоставление услуг иностранным туристам, покупка иностранцами акций отечественных компаний записываются в кредит, поскольку в результате этих сделок происходит приток валюты.

К *дебету* относятся те сделки, в результате которых страна расходует валюту и приобретает ценности (записываются со знаком минус). Например, импорт комбайнов, покупка иностранных лицензий записываются в дебет. Эти сделки приводят к уменьшению количества иностранной валюты на счетах резидентов.

*Принцип двойного счёта* означает, что любая международная сделка автоматически учитывается в платёжном балансе дважды. Один раз – как кредит, а второй раз – как дебет. Это происходит потому, что любая сделка имеет две стороны. Если фирма купила что-то у иностранного партнёра, то она должна заплатить ему. Он, в свою очередь, должен затем каким-то образом использовать полученные деньги (потратить их либо положить на счёт в банке).

**Пример.** Предположим, что белорусская сельскохозяйственная организация покупает в Германии зерноуборочный комбайн и выписыва-

ет чек на 300 тыс. евро. Эта сделка отразится в дебете платёжного баланса Беларуси. Далее немецкой фирме необходимо как-то распорядиться чеком на 300 тыс. евро. Если она депонирует чек в белорусском банке – это отразится в кредите платёжного баланса Беларуси. Если же фирма депонирует чек в немецком банке, то, вполне вероятно, эти деньги будут одолжены банком импортёру белорусских товаров, например текстиля. В любом случае первоначальная сумма окажется в графе «Кредит» платёжного баланса Беларуси.

Платёжный баланс, согласно стандартной классификации, разработанной Международным валютным фондом (МВФ), включает в себя три составных элемента:

*I. Счёт текущих операций.*

*II. Счёт движения капитала и финансовых операций.*

*III. Изменение официальных резервов.*

*Счёт текущих операций включает:*

- 1) экспорт товаров (со знаком плюс);
- 2) импорт (со знаком минус);
- 3) экспорт услуг (со знаком плюс);
- 4) импорт (со знаком минус);
- 5) чистые доходы от инвестиций;
- 6) чистые текущие трансферты (табл. 12.1).

Таблица 12.1. **Платёжный баланс**

Кредит (+)	Дебет (-)
<b><i>I. Счёт текущих операций</i></b>	
1. Экспорт товаров	2. Импорт товаров
<i>Сальдо баланса внешней торговли (торговый баланс)</i>	
3. Экспорт услуг (доходы от иностранного туризма и т. д., исключая кредитные услуги)	4. Импорт услуг (платежи за туризм за рубежом и т. д., исключая кредитные услуги)
5. Чистые факторные доходы из-за рубежа	
6. Чистые текущие трансферты	
<i>Сальдо баланса по текущим операциям</i>	
<b><i>II. Счёт движения капитала и финансовых операций</i></b>	
7. Приток капитала	8. Отток капитала
<i>Сальдо баланса движения капитала и финансовых операций</i>	
<i>Сальдо баланса по текущим, капитальным и финансовым операциям</i>	
<b><i>III. Изменение официальных резервов</i></b>	

Разница между товарным экспортом и товарным импортом образует торговый баланс.

Счёт текущих операций фиксирует также экспорт и импорт нефак-

торных услуг, к которым относятся платежи за использование интеллектуальной собственности (патентов, технологий, авторских прав), расходы, связанные с международным туризмом, транспортом, страхованием. В отличие от торговли товарами, информацию о продаже услуг можно получить только в результате косвенных подсчётов.

Чистые факторные доходы из-за рубежа включают собственно доходы от инвестиций, проценты по долговым обязательствам, а также оплату труда резидентов, работающих за границей. Если национальный капитал за рубежом приносит больший объём процентов и дивидендов, чем иностранный капитал, инвестированный в данной стране, то чистые доходы от инвестиций окажутся положительной величиной; в противном случае – отрицательной.

*Чистые текущие трансферты* включают переводы частных и государственных средств в другие страны без получения в ответ товара или услуги (пенсии, подарки, денежные переводы за границу или безвозмездная помощь иностранным государствам). Поскольку перевод текущих трансфертов осуществляется без осязаемого притока ценностей, необходимо вписать искусственную дебетовую строку, чтобы сохранился принцип двойного счёта.

Если доходы страны от экспорта товаров и услуг и текущие трансферты из-за границы превышают её расходы на импорт товаров и услуг, то она имеет положительное сальдо по балансу текущих операций. Если страна расходует на товары и услуги из-за границы и на текущие трансферты за границу больше, чем получает в виде доходов от продажи товаров и услуг за границу, то она имеет дефицит баланса текущих операций.

*Счёт движения капитала и финансовых операций.*

Дефицит баланса текущих операций отражает увеличение задолженности перед другими странами. Он может быть профинансирован:

- путём продажи части активов иностранцам, т. е. за счёт вложения иностранного капитала в экономику данной страны в форме прямых или портфельных инвестиций;

- с помощью зарубежных займов у иностранных банков, правительств или международных организаций;

- за счёт сокращения официальных валютных резервов, хранящихся в Центральном банке.

Международные сделки с активами страны отражаются в счёте операций с капиталом и финансовыми инструментами. Когда стране предоставляется иностранный заём, она продаёт актив (обещание вы-

платить заём в будущем с процентами). Данная сделка отразится на счёте капитала и финансовых операций в графе «Кредит».

Счёт капитала и финансовых операций включает также чистые капитальные трансферты (безвозмездную передачу собственности на основную капитал). К ним относятся инвестиционные гранты, предоставленные, например, на строительство различных объектов.

Сальдо по статьям счёта операций с капиталом и финансовыми инструментами, которые отражают предоставление и получение долгосрочных и краткосрочных кредитов, показывает чистые поступления иностранной валюты от всех сделок с активами.

Долгосрочные кредиты предоставляются в форме прямых или портфельных инвестиций.

К прямым относятся инвестиции в предприятия, которые частично или полностью находятся в собственности инвестора, что позволяет осуществлять контроль за их деятельностью. Все остальные виды долгосрочных инвестиций относятся к портфельным.

Баланс текущих операций вместе со статьями счёта операций с капиталом и финансовыми инструментами позволяет получить *баланс официальных расчётов (сальдо баланса по текущим, капитальным и финансовым операциям)*.

Платёжный баланс, составляемый по принципу двойного счёта, по определению равен нулю. Поэтому дефицит по счёту текущих операций должен в точности соответствовать положительному сальдо по счёту движения капитала и финансовых операций. Если резиденты страны в целом тратят на покупку иностранных товаров, услуг и активов больше, чем получают от продажи иностранцам своих товаров, услуг и активов, погашение задолженности осуществляется за счёт сокращения официальных резервов иностранной валюты.

Центральный банк продаёт или покупает на частных рынках международные валютные резервы для того, чтобы повлиять на сложившуюся макроэкономическую ситуацию. Подобные сделки называются официальными валютными интервенциями.

Рост официальных валютных резервов в Центральном банке отражается в дебете со знаком минус, так как данная операция представляет собой расход иностранной валюты и является импортоподобной. И наоборот, уменьшение официальных резервов иностранной валюты учитывается в кредите со знаком плюс, поскольку в этом случае предложение иностранной валюты увеличивается и данная операция является экспортоподобной.

К официальным валютным резервам относятся: монетарное золото, иностранная валюта в виде наличности, депозитов и ценных бумаг иностранных правительств.

## **12.6. Место Республики Беларусь в мировом хозяйстве. Перспективы участия Республики Беларусь в международных экономических отношениях**

В настоящее время удельный вес Республики Беларусь в мировом сообществе составляет 0,17 % мирового экспорта. Численность населения в республике составляет 0,16 % от мировой, 3,5 % среди стран СНГ. Беларусь обладает развитыми сельским хозяйством и машиностроением. Значительная часть продукции этих отраслей экономики экспортируется. Важнейшим партнёром Беларуси по внешней торговле является Россия. Развитию экономики республики способствует развитая транспортная сеть.

Основу экономики Республики Беларусь составляют предприятия, специа-лизирующиеся на производстве продукции машиностроения, нефтеперерабатывающей, химической и нефтехимической отраслей промышленности, на долю которых приходится подавляющая часть экспорта страны. В 2020 г. экспорт товаров и услуг в Беларуси составил 29,0 млрд. долл., импорт товаров и услуг – 32,6 млрд. долл., в том числе с Россией соответственно 13,1 и 16,4 млрд. долл.

Несмотря на то, что по многим показателям Республика Беларусь имеет весомые предпосылки для устойчивого развития, следует отметить, она страна отстаёт от экономически развитых стран Евросоюза по производству ВВП на душу населения, уровню и качеству жизни, развитию внешнеэкономической деятельности, производству инвестиционных товаров, объёмам оказываемых услуг, оплате труда, показателям материалоемкости и энергоёмкости производства, производительности труда.

Конкурентные преимущества:

- выгодное экономико-географическое и геополитическое положение страны;
- развитые системы транспортных коммуникаций и производственной инфраструктуры;
- значительные земельные, водные, лесные ресурсы;
- ряд полезных ископаемых (калийные и каменные соли, сырьё для производства строительных материалов и т. п.);

- относительно развитый научно-технический потенциал;
- многоотраслевой промышленный комплекс;
- достаточно мощная строительная база;
- высокий образовательный уровень населения и сложившаяся система подготовки квалифицированных кадров;
- многовекторные внешнеэкономические связи. Например, только в последние годы стало интенсивно развиваться сотрудничество с Венесуэлой, Объединёнными Арабскими Эмиратами, Оманом, Кувейтом, Китаем, Индией и рядом других стран.

### **Основные выводы**

1. Международное разделение труда представляет собой специализацию стран на производстве определённых благ, для изготовления которых в стране имеются более дешёвые факторы производства и лучшие условия по сравнению с другими странами. Его предпосылкой явились различия стран мира по обладанию экономическими ресурсами.

2. Торговый оборот между странами подразделяется на экспорт (вывоз товаров и услуг из страны) и импорт (ввоз товаров и услуг в страну). Разница между объёмом экспорта и импорта представляет собой чистый экспорт.

3. Валютно-кредитные отношения представляют собой финансовые отношения между субъектами разных стран. В них участвуют государства и государственные организации, международные организации, предприниматели, граждане, предприятия и организации различных организационно-правовых форм и видов деятельности.

4. Международная миграция рабочей силы представляет собой перемещение людей из одной страны в другую с целью получения новой работы. Её основным фактором является разница в уровне реальной заработной платы.

5. Платёжный баланс – это систематизированная запись итогов всех экономических сделок между резидентами данной страны и остальным миром в течение года. В него входят три составных компонента: счёт текущих операций, счёт операций с капиталом и финансовыми инструментами, изменение официальных резервов.

### **Ключевые понятия**

Валютный курс (*exchange rate*), международная кооперация труда (*international cooperation of labor*), международная торговля (*interna-*



*tional trade*), международная экономическая интеграция (*international economic integration*), международное разделение труда (*international division of labor*), миграция (*migration*), мировое хозяйство (*world economy*), открытая экономика (*open economy*), платёжный баланс (*balance of payments*), портфельные инвестиции (*portfolio investment*), прямые инвестиции (*direct investment*), сравнительное преимущество (*comparative advantage*), таможенный союз (*customs union*), экономическая интеграция (*economic integration*).

### **Вопросы для самопроверки**

1. Перечислите факторы международного разделения труда. В каких формах выступает МРТ?
2. В чём состоит суть теорий абсолютных и сравнительных преимуществ?
3. Что включают международные валютно-финансовые отношения?
4. Каковы положительные и отрицательные стороны миграции рабочей силы с точки зрения страны выезда, страны прибытия и самих мигрантов?
5. Что такое платёжный баланс страны? Что в нём отражается по кредиту, а что по дебету?

## Раздел 2. СОЦИОЛОГИЯ

### Глава 13. СИСТЕМНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ОБЩЕСТВА КАК ФОРМЫ ОРГАНИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНЫХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ

#### 13.1. Социология как наука: её объект, предмет и метод

Социологическая наука затрагивает широкий спектр вопросов, связанных с жизнью и деятельностью человека. Изучение социологии помогает понять происходящие вокруг нас события, их причины, последствия. Социология способствует формированию особой формы осознания действительности. Она даёт возможность более отчётливо наблюдать и объяснять те социальные явления, которые влияют на нашу жизнь. Понятие «социальное» основывается на взаимодействии людей, является ключевым в определении предмета социологии.

Социология тесно связана с объективной реальностью, т. е. представлениями людей о мире и о своём месте в нём, складывающимися на основе повседневного опыта. Социологи изучают действия людей, которые уже были совершены и обдуманы. В отличие от обыденного знания наука об обществе представляет собой логически обоснованный подход, использующий эмпирические факты, что позволяет строить теоретические системы, формулировать практически значимые рекомендации. В то же время социология содержит характерные для гуманитарных наук особенности – различия в интерпретации, условность прогнозов и выводов.

Термин «социология» принадлежит французскому учёному Огюсту Конту. Огюст Конт считается основателем социологической науки, хотя его идеи во многом оставались в рамках социальной философии. Понятие «социология», обозначавшее наименование новой науки об обществе, появилось в 47-й лекции работы «Курс позитивной философии» (1838).

О. Конт первым предложил применять научный метод для социальных исследований, считал, что благодаря науке можно познать скрытые законы, которые управляют всеми социумами. Новую науку О. Конт сначала назвал «социальной физикой», задачей которой был поиск рациональных подходов к изучению общества. Основой этого подхода стали методы наблюдения и эксперимента.

По мнению белорусского социолога Е. М. Бабосова, *социология* – это наука об особенностях, тенденциях и закономерностях становле-

ния, развития и взаимодействий различных социальных систем; о механизмах и формах проявления этих закономерностей в действиях личностей, социальных групп и общества в целом в совокупности определённых социальных отношений и в определённых исторических условиях.

Объект социологии – общество и его элементы, а также вся совокупность социальных связей и отношений.

Для понимания значимости социологии важно определить её предмет. Теоретическое социологическое изучение общества затруднено вследствие быстрых изменений в общественной жизни на протяжении последних десятилетий. Происходившие изменения форм общественного устройства, социальных институтов и потребностей существенно повлияли на направления исследований, что вызывает необходимость периодического уточнения предмета науки.

Предметом социологии можно назвать развитие общества, совокупность социальных явлений, обусловленных взаимодействием людей и общностей, их социальных связей и отношений.

В настоящее время социология включает в себя множество отраслей, появляются новые направления науки.

Социология, как и другие научные дисциплины, может быть представлена различными по степени теоретического обобщения частями. В её структуре выделяют общую социологическую теорию (общую социологию), теории среднего уровня и эмпирическую социологию.

Общая социологическая теория – это изложение самых общих законов, по которым развивается социальная жизнь, а также важнейших категорий и понятий, описывающих динамику общества и его частей. Именно в рамках общей социологии происходит теоретическое осмысление и включение в общую социологическую «картину мира» результатов, полученных в рамках социологических теорий среднего уровня.

Термин «теории среднего уровня» предложил использовать американский социолог Роберт Мертон. Центральной идеей Р. Мертона было соединение эмпирического и теоретического, микро- и макросоциологических уровней знания. Теории среднего уровня имеют различные основания для их обособления. Так, к числу таких теорий относят:

– социологические направления, ориентированные на отдельные сферы деятельности: экономическая социология, разрабатывающая социальные проблемы экономики; медицинская социология; социология менеджмента и др.;

– отрасли институциональной социологии, исследующие устойчивые формы организации и регулирования общественной жизни: со-

циология образования; социология брака, семьи, религии и др.

Существует множество иных социологических концепций, которые также можно отнести к разряду теорий среднего уровня: социология города, социология политики, социология семьи и брака и т. д. Такое разнообразие можно объяснить усложнением общественной жизни.

К эмпирической социологии относят не только методические и технические приёмы для сбора первичной социологической информации, но и сами результаты конкретных исследований.

В настоящее время особой частью социологии является социальная инженерия, включающая приёмы и рекомендации по практической деятельности руководителей и специалистов по управлению социально-экономической сферой общества.

Функция – назначение, которое данное явление имеет в отношении целого, частью которого оно является. Наука об обществе, будучи одним из социальных явлений, также имеет свои функции.

1. Познательная функция обеспечивает приращение знания, благодаря которому дополняется научная картина мира.

2. Прогностическая функция – выработка научно обоснованных знаний о тенденциях развития социальных процессов и их возможном будущем состоянии.

3. Управленческая функция позволяет использовать социологические знания для целенаправленного систематического воздействия на различные социальные объекты для достижения поставленных целей.

4. Организационно-технологическая функция – разработка социальных технологий (социальных проектов) для их последующего практического использования при достижении поставленных целей.

5. Социология может способствовать улучшению взаимоотношений между людьми, совершенствованию социальных отношений. В этом состоит её гуманистическая функция.

Социология изучает общество на всех уровнях.

В зависимости от целей исследования выделяют фундаментальную и прикладную социологию. *Фундаментальный* уровень знаний решает задачи познания и лучшего понимания социальной жизни. Это уровень теорий, отражающий глубинные связи и отношения в обществе. *Прикладной* уровень социологии решает текущие социальные проблемы (условия жизни горожан, рабочих, отношение к религии, политике).

На *микроуровне* социологию интересует непосредственное межличностное общение людей в масштабах малых групп. На *макроуровне* социология уделяет внимание образцам поведения, типичным для данного общества, общественным институтам (семья, брак, политика, религия и т. д.).

### 13.2. Подходы к интерпретации социальных отношений

Основными категориями социологии, согласно О. Конту, являются социальная статика и динамика. *Социальная статика* предполагает анализ структуры общества и социальных элементов, определяющих общественный консенсус. Так, социальная статика приводит к пониманию условий установления и сохранения порядка любой социальной общности и общества в целом.

О. Конт начинает анализ социальной статике с семьи, которая рассматривается как основная составляющая общества – посредник между человеком и социумом. Семья играет решающую роль в процессе социализации – формирования человека как личности и адаптации личности к жизни в обществе.

*Социальная динамика* изучает последовательные этапы, которые проходит общество в своём развитии. Поэтому она обращает внимание на изменения, происходящие в процессе динамики общества.

Таким образом, статика и динамика соотносятся с терминами порядка и прогресса. Сам же прогресс трактуется как развитие порядка. Прогресс означает развитие по восходящей линии, хотя и не включает в себя факторы совершенствования. Существуют два ряда факторов, влияющих на общественный прогресс: первичные и вторичные. Первичным, решающим фактором является духовное, умственное развитие. К вторичным факторам относятся: климат, раса, прирост населения, обуславливающий разделение труда и т. д.

О. Конт считал, что необходимо осуществить синтез наук, центром и основой которого стала бы социология.

К числу основателей социологии относится английский мыслитель **Герберт Спенсер** (1820–1903), ставший родоначальником «органицистской школы». С точки зрения органической аналогии Г. Спенсер рассматривал общество как социальный организм. Он указывал на следующие главные сходства социальных и общественных организмов:

- 1) точно так же, как и биологический организм, общество увеличивается в своих размерах, растёт;
- 2) по мере роста и биологического, и социального организмов изменяется и усложняется их внутреннее строение;
- 3) и в биологическом, и в социальном организмах усложнение структуры влечёт за собой всё углубляющуюся дифференциацию функций и их различных органов;

4) в ходе эволюции развивается и усиливается взаимодействие и взаимное влияние всех составляющих структуру органов.

Под влиянием учения Ч. Дарвина Г. Спенсер написал фундаментальный труд «Синтетическая философия», призванный синтезировать достижения всех наук на принципах *эволюционизма*.

Г. Спенсер разделял представления Т. Гоббса о том, что человек в естественном состоянии антисоциален. Главным фактором социогенеза он считал рост популяции, потребовавшийся для выживания и приспособления социальной организации, которая, в свою очередь, способствовала выработке и развитию социальных чувств, интеллекта, трудовых навыков. Суть и содержание этой естественной эволюции – социализация человека, т. е. превращение его в личность, способную к коллективным действиям.

По мнению Г. Спенсера, по мере эволюции социальной системы решающую роль в развитии человека играют свойства общества как целого, а в мотивации человеческого поведения начинают преобладать приобретённые им социальные качества.

Механизм социальной эволюции строится на трёх факторах:

- изначально люди неравны – по задаткам, склонностям, характеру, способностям, условиям жизни, из-за чего возникает разнообразие функций, типов власти, собственности, социальных ролей;

- наблюдается тенденция к углублению специализации, увеличению неравенства (в сфере политики, образования, доходов);

- социум делится на экономические, политические, религиозные, профессиональные, этнические и иные слои, что ведёт к нестабильности.

Социальная эволюция способствует движению человечества по следующим основным этапам:

- изолированность обществ: взаимодействие минимально, люди заняты примерно одинаковыми видами деятельности;

- военный тип общества: ведущая роль принадлежит одной политической организации, есть разделение труда, территориальные границы неустойчивы;

- индустриальный тип: складывается постоянная территория, возникает законодательная система;

- цивилизация: включает национальные государства, империи, федерации.

Социальное развитие представляется движением от военной стадии организации общества к индустриальной. Однако в некоторых случаях

имеет место обратное движение – возвращение к военному типу общества. Примером такого регресса Г. Спенсер считает социалистический путь. Он резко осуждает социалистические идеи, утверждает, что для человечества естественным является постепенный путь развития, а не революции.

Г. Спенсер провозглашает важность *индивидуальных прав*: безопасность, свобода перемещения, свобода совести, свобода слова и печати, всеобщее избирательное право. Границы свободы тракуются английским мыслителем в духе либерализма – свобода индивида не должна нарушать свободы других людей. Он поддерживал введение суда присяжных, пропорциональное налогообложение, максимальное ограничение вмешательства государства в частную сферу.

**Карл Маркс** (1818–1883). Многие исследователи разделяют мнение о том, что мировая социология во многом развивалась как реакция на идеи К. Маркса. Эти идеи были настолько бескомпромиссными, что не могли оставить равнодушным ни одного мыслителя.

Подобно другим выдающимся философам и социологам, К. Маркс стремился выстроить объективную теорию социального развития. Немецкий учёный изучал особенности динамики капиталистического общества. Работая в Лондоне, столице огромной колониальной империи, К. Маркс, с одной стороны, высоко ценил производительность британских предприятий, с другой – был удивлён уровнем социального разрыва между рабочими и капиталистами (владельцами средств производства).

Главную проблему капиталистического общества К. Маркс видел в том, что индустриальные технологии способны обеспечить материальный достаток, однако экономическая и политическая системы концентрируют блага в руках абсолютного меньшинства.

Как считает К. Маркс, обычно общества развиваются эволюционно, но иногда случаются быстрые, революционные изменения. Такие перемены могут возникнуть из-за технического прогресса, но в основном – по причине социальных конфликтов. Центральным социальным конфликтом является конфликт между трудом и капиталом. Отсюда – главная задача теории марксизма: освободить труд от капитала.

По мере развития капиталистического производства, считал К. Маркс, происходит не только обострение противоречия, конфликта между производительными силами и производственными отношениями, что составляет основу революционного движения, но и формируется субъект такого движения – *пролетариат* (рабочий класс).

Со временем пролетариат начинает противостояние с *буржуазией* (капиталистами), происходят локальные конфликты.

В марксистском понимании социальный конфликт всегда связан, во-первых, с противоположностью интересов, которыми руководствуются противоборствующие субъекты. Во-вторых, он является наиболее резкой и открытой формой проявления социального противоречия.

Чтобы избавить общество от противоречий, конфликтов и социальных революций, К. Маркс предлагает *запретить частную собственность*, т. е. все обобществить. Впоследствии идеи К. Маркса стали основой для формирования политической идеологии коммунизма.

Важнейшие *принципы материалистического учения* К. Маркса следующие:

– общественное развитие имеет закономерности, т. е. в социуме действуют общие, устойчивые, повторяющиеся связи между явлениями и процессами;

– для общества естественным является *принцип детерминизма*, т. е. существование причинно-следственных связей и зависимостей. Из многообразия социальных структур, отношений и связей определяющим является способ производства материальных благ, включающий производственные силы и отношения;

– для общества характерно поступательное прогрессивное развитие. Принцип прогресса выражается в марксизме через *теорию общественно-экономических формаций* – стадий развития человечества, выделяемых в зависимости от уровня развития производительных сил общества;

– развитие общества – это естественно-исторический процесс, который не только зависит от воли и сознания индивидов, но и определяет волю и сознание людей. В отличие от природных процессов, где доминируют стихийные силы, развитие общества – результат сознательной деятельности людей.

Для более полной характеристики структуры формации, определения своеобразия составляющих его социальных отношений К. Маркс ввёл понятия «*базис*» и «*надстройка*».

*Базис* – это доминирующие производственные отношения. *Надстройка* – зависимая от базиса совокупность идей, учреждений и отношений. К надстройке можно отнести все социальные взаимодействия, за исключением производственных отношений, – политические, моральные, религиозные, правовые и т. д.

Таким образом, важнейшей сферой жизни общества К. Маркс считал *экономику*. В процессе производства материальных благ люди тес-



но взаимодействуют. Носителями производственных отношений являются большие социальные группы. На всех стадиях развития общества (кроме эпохи первобытности) существовали противоречия между двумя основными классами (рабы – рабовладельцы, крестьяне – феодалы, рабочие – капиталисты). Борьба между этими классами выступает движущей силой социального развития.

Идеология занимала в работах К. Маркса важное место. Под ней он понимал ложное искажение сознания представителей высших слоёв общества. Поскольку правящий класс всегда заинтересован в сохранении имеющегося социального строя, его представители могут адекватно воспринимать лишь те социальные явления, которые свидетельствуют о стабильности ситуации.

Марксизм сформулировал новую концепцию человека, который является результатом исторического развития социальной системы. До К. Маркса сущность человека рассматривалась как нечто первичное. Новое понимание общества и человека привело к кардинальным изменениям в развитии гуманитарной науки, политических учений, идеологических доктрин.

Французский социолог **Эмиль Дюркгейм** (1858–1917) рассматривал общество как специфическую автономную социальную реальность. Суть этой реальности заключается в *коллективных представлениях*. Отказавшись от биологических и психологических интерпретаций сущности общества, он сосредоточил внимание на структурных предпосылках социальных процессов. Э. Дюркгейм различал *простые* и *сложные* общества. В качестве критерия он использовал принцип *их интеграции*. На протяжении истории человечества происходит совершенствование разделения труда, что ведёт к обособлению людей. Преодолеть состояние обособленности помогают социальные связи – *солидарность*.

Э. Дюркгейм различал *механическую* солидарность, характерную для примитивных обществ, где разделение труда минимально. Такая солидарность строится на общности традиций, языка, верований, образа жизни, определяет «своих» и «чужих». На более высокой стадии развития социума возникает *органическая* солидарность, которая выражается в существовании единых норм, функционировании таких социальных институтов, как государство, армия, церковь и т. д. Так, индустриальное общество представляет собой сложную дифференцированную систему, которая обладает единством в силу заинтересованности людей друг в друге, несмотря на их социальные различия.

В теории Э. Дюркгейма представлена взаимосвязь социальных структур, общественных норм и черт личности. Социальные нормы влияют на индивидуальное поведение, так как они усваиваются в процессе социализации. Поэтому поведение личности зависит от усвоенных ценностных ориентаций. Отсюда основная идея Э. Дюркгейма: индивид возникает из общества, а не общество из индивидов.

Французский учёный критиковал теорию Г. Спенсера, в соответствии с которой социум может успешно развиваться на основе личного интереса, в отрыве от общественных норм регуляции. По мнению Э. Дюркгейма, в современных обществах между личностью и государством находятся профессиональные сообщества, которые формируются благодаря системе разделения труда. Эти сообщества выступают носителями органической солидарности, минимизируют возникающие в обществе конфликты.

**Макс Вебер** (1864–1920) – крупнейший немецкий социолог, автор книг «Протестантская этика и дух капитализма», «О категориях понимающей социологии». М. Вебер отмечал необходимость *понимания* в социальных науках, которое он не противопоставлял объяснению. По мнению М. Вебера, нет плохого или хорошего, положительного или отрицательного социального действия, любое поведение следует понимать на основе его соотнесения с теми социальными ценностями, которые присущи данной социальной группе.

Понятие социального действия является исходным пунктом веберовской социологии. Субъектом социального действия может быть только индивид. Модель человеческого действия содержала у М. Вебера два основных момента: во-первых, оно осмыслено, во-вторых, оно направлено на другого индивида.

Основой методологии М. Вебера выступает понятие *идеального типа* – это теоретическая конструкция, выделяющая важнейшие характеристики социального феномена. Идеальные типы не имеют аналогов в реальной жизни, однако такие конструкции дают возможность изучить конкретные исторические события и ситуации, помогают социологу оценить фактические события. Конструкция идеальных типов призвана повысить объективность социологической науки.

Совокупность социальных действий М. Вебер подразделял на четыре типа:

– целерациональные – самые разумные действия, ориентированные на достижение конкретных целей, характеризуются доминированием прагматизма;

– ценностно-рациональные – действия осознаны, но совершаются под влиянием ценностных ориентаций индивида (представления о чувстве долга, достоинстве, совести, патриотизме и т. д.);

– традиционные – действия, основанные на привычке («так делали наши предки, так поступаем и мы»), совершаются индивидами без осмысления их надобности или полезности;

– аффективные – эти действия не являются рационально осмысленными, совершаются под влиянием крайних эмоциональных состояний, часто находятся вне какого-либо контроля со стороны индивида.

Большое внимание в своей «понимающей социологии» М. Вебер уделял проблемам религии. Он считал, что только понимание смысла совершаемых действий в соотнесённости с мотивами действующих индивидов открывает возможность правильного истолкования роли религии в жизни общества.

В книге «*Протестантская этика и дух капитализма*» М. Вебер объясняет развитие капитализма в Европе, связав это с распространением протестантизма. В веберовском понимании протестантизм – это антитрадиционная форма религии. Основное религиозное требование протестантизма заключается в том, чтобы совершать активные практические действия в соответствии с собственным разумом и моральными заповедями, т. е. делать «добрые дела». Поэтому выполнение долга в рамках мирской профессии рассматривается как важнейшая задача нравственной жизни человека.

Таким образом, по мнению М. Вебера, протестантизм, возникший в начале XVI в. в Германии, стал более доступной во всех отношениях религией, допускавшей свободомыслие и приветствовавшей любую трудовую деятельность, в том числе и предпринимательство. До XVI в. в католической традиции занятие бизнесом осуждалось и считалось грехом. В итоге новое религиозное направление повлияло на формирование нового экономического уклада – капитализма.

М. Веберу принадлежит популярная классификация *типов господства* (политического доминирования). Исходной посылкой является его замечание: «всякая власть основана на насилии». В соответствии со своим методом он выделил три типа, основанных на трёх видах «внутренних оправданий», *легитимности* господства.

Источником *традиционного* господства является вера людей в незыблемость устоев политической жизни: «так было всегда».

*Харизматическое* господство основано на неординарном личном даре, наличии качеств вождя у какого-либо человека – «божьим даром».

*Легальный* тип господства вытекает из веры людей в обязательность рационально обоснованных правил установления власти и наличия деловой компетенции у носителя власти.

М. Вебер, анализируя особенности *демократического устройства*, пришёл к выводу о наличии двух видов этой формы правления: «плебисцитарная вождистская демократия» и различные формы «демократии без вождя». Демократия нацелена на минимизацию прямого господства над человеком, что возможно при условии выработки рациональных форм представительства, коллегиальности, разделения ветвей власти.

Таким образом, важнейшей идеей М. Вебера является необходимость рационализации всех сфер социальной жизни, что расценивается как признак успешности развития. Важная роль в рационализации отводится научному знанию. Переход от аграрного к индустриальному обществу объясняется ростом рационализации социальных действий, что привело к возникновению целерациональных методов управления.

В XX в. социологическая наука наиболее интенсивно развивается в США, что объясняется разрушительными для Европы последствиями Первой мировой войны (1914–1918).

**Питирим Александрович Сорокин** (1889–1968) – известнейший русско-американский социолог. В 1922 г. П. А. Сорокин, из-за критики большевизма, был выслан из России в Германию, затем переезжает в США.

*Социальное* по П. Сорокину – это функциональная связь между взаимодействующими индивидами. Родившись, человек ещё не является личностью. Его личностные черты приобретаются в процессе взаимодействия с людьми, среди которых он рождается, воспитывается, получает образование.

Поскольку взаимодействие выполняет ключевую роль в развитии человека и общества, постольку ключевое значение в концепции П. Сорокина придаётся выяснению структуры взаимодействия. Эта структура включает в себя три компонента:

- личность как субъект взаимодействия;
- общество как совокупность взаимодействующих индивидов;
- культура как совокупность ценностей, норм, образцов поведения, которые усвоены взаимодействующими людьми.

Разрабатывая теорию социального пространства, П. Сорокин предложил две концепции: *социальной стратификации* (социального расчленения) и *социологии революций*.

Неравенство в общественном положении людей имело место всегда, а со временем расслоение в обществах резко увеличилось. Социальное расслоение приводит к специализации, что делает необходимой кооперацию индивидуальных действий. В итоге формируется иерархическая система подчинения.

П. Сорокин выделяет три основных типа социального расслоения:

– экономическое (деление на бедных и богатых);

– политическое (деление на власть имущих и не имеющих доступа к власти);

– профессиональное (в зависимости от рода деятельности).

П. Сорокин пришёл к выводу, что каждое общество подвержено постоянным изменениям. Так, внутри и между социальных слоёв постоянно происходят перемещения людей. Данный процесс П. Сорокин обозначил термином *«социальная мобильность»*.

П. Сорокин выделил два типа социальной мобильности:

*Горизонтальная мобильность* – перемещение из одной социальной группы в другую, расположенную на одном и том же уровне общественной стратификации. Это может быть смена индивидом гражданства, семьи, места работы (в одной и той же должности). В качестве примера горизонтальной мобильности П. Сорокин приводит территориальную миграцию внутри и между странами.

*Вертикальная мобильность* – перемещение индивида из одного слоя в другой. В зависимости от направленности такого перемещения необходимо различать социальный подъем и социальный спуск.

Каналами вертикальной мобильности являются семья, школа, церковь, армия, политические, экономические и иные организации, которые содействуют своим членам в социальном перемещении в другие, более престижные социальные страты.

**Символический интеракционизм** считается одним из наиболее влиятельных направлений в современной социологии. Основателем этого направления считается американский учёный **Джордж Герберт Мид** (1863–1931). Странники этого направления исходят из обобщения основных особенностей, которыми человеческое бытие отличается от существования животных. Главное отличие – в языке, придающем социальную специфику человеческому взаимодействию. Человеческий язык является намного более развитой звуковой системой, что оказывает огромное влияние на поведение людей, способствует коммуникации и наиболее быстрому общественному прогрессу.

По мнению интеракционистов, язык не только выражает определённые объекты и ситуации реальной действительности, но и конструирует такую действительность.

В рамках символического интеракционизма также осуществляются исследования поведения не только отдельных индивидов, но и больших масс людей, массовых социальных движений, механизмов коллективного поведения, в том числе видов толпы. Групповая активность, приводящая к формированию коллективного поведения, как утверждает **Герберт Блумер** (1900–1987), означает, что индивиды действуют вместе определённым образом, между ними существует разделение труда, происходит взаимное приспособление различных линий индивидуального поведения.

**Структурный функционализм** – системная теория, появившаяся в 30-е гг. XX в. Представители – **Толкотт Парсонс** (1902–1979), **Роберт Мертон** (1910–2003), **Нейл Смлзер** (1930–2017).

Структурный функционализм рассматривает общество в целом как единую систему, состоящую из элементов, специализирующихся на осуществлении отдельных функций, которые в совокупности обеспечивают выживание системы и её адаптацию к условиям внешней и внутренней среды.

Первичной единицей анализа в структурном функционализме является социальное действие, элементами которого выступают: действующий индивид, цель, ситуация, нормативная ориентация индивида, предмет действия. Из индивидуальных действий выстраивается социальная система действия – устойчивый результат действий множества людей.

Социальные конфликты, внешние вызовы и иные возмущения внутренней и внешней среды являются для системы дисфункциональными. Для поддержания равновесия система либо избавляется от них, либо делает их функциональными посредством институционализации.

### **13.3. Общество как система**

Все люди являются членами какого-либо общества, однако единого понимания этого феномена в социологии до сих пор не сложилось. Сторонники тех или иных социологических теорий акцентируют внимание на различных аспектах и характеристиках общества.

Так, О. Конт подчеркивал функциональность общества как совокупности взаимосвязанных частей, Г. Спенсер – его целостность,

Э. Дюркгейм представлял общество как наиндивидуальную духовную реальность, основанную на коллективных представлениях – общих ценностях и т. п. Такое различие подходов создавало трудности при содержательном анализе и установлении тенденций развития обществ.

В соответствии с одним из наиболее распространённых подходов *общество* – это обособившаяся от природы часть материального мира, совокупность всех исторически обусловленных и развивающихся способов взаимодействия, объединения и организации людей, складывающихся в процессе их жизнедеятельности.

Популярностью пользуется определение, в соответствии с которым общество – это объединение людей, имеющее чёткие географические границы, общую законодательную систему и определённую национальную идентичность.

Любое общество является сложной динамичной системой, включающей совокупность материальных и духовных факторов.

Общество состоит из основных четырёх подсистем (сфер):

1. *Экономическая сфера* включает в себя отношения производства, распределения, обмен товаров и услуг, финансовые организации, экономическое стимулирование. Экономическая сфера связана с производством материальных благ.

Особенности экономической сферы белорусского общества связаны с моделью экономики Беларуси, которую можно отнести к так называемому переходному или смешанному типу. После распада СССР начался переход от советской командно-административной (плановой) экономики, которая доказала свою неэффективность, к социально-ориентированной рыночной экономике. Социально-ориентированная рыночная экономика предполагает, что ни государство, ни частный бизнес не вправе иметь полный контроль над экономикой. Главной целью провозглашается ориентация на нужды людей.

2. *Социальная сфера* представляет собой исторически изменяющуюся форму жизнедеятельности людей. Включает все социальные группы, слои, классы общества. Социальная сфера связана прежде всего с трудовой деятельностью людей.

В соответствии с данными статистики, на начало 2022 г. в экономике Беларуси было занято 46 % населения, из которых более 60 % работали в сфере услуг (здравоохранение, образование, торговля, транспорт, финансы и т. д.), более четверти – в промышленности, около 9 % были заняты в сельском хозяйстве. В течение последних лет

происходило значительное перемещение рабочей силы из промышленности в сферу услуг.

3. *Политическая сфера* – это политическое взаимодействие в обществе: политическое устройство, политический режим, организация государственной власти, политическая идеология, деятельность политических партий и общественных организаций, границы политических прав и свобод граждан.

Политическая система Беларуси (на 1 января 2022 г.) включает 15 политических партий. Однако особенностью политической ситуации в Беларуси является крайняя малочисленность партий, их низкая популярность и узнаваемость среди населения, что подтверждают социологические опросы.

4. *Духовная (социокультурная) сфера* – образование, наука, искусство, мораль и нравственность, религия, учреждения культуры, СМИ.

Графически сферы жизни общества представлены на рис. 13.1.



Рис. 13.1. Сферы жизни общества

Выявляя сходства или различия обществ, исследователи разработали на этой основе исторические классификации и типологии.

Важный вклад в теорию обществ внёс К. Маркс. Определив (вместе с Ф. Энгельсом) общество как совокупность отношений между людьми, складывающихся в процессах их совместной деятельности, он



предложил классификацию исторически сменяющих друг друга типов обществ как специфических общественно-экономических **формаций**.

Системообразующими признаками явились следующие: 1) *соотношение между необходимым и прибавочным трудом*, зависящее, в первую очередь, от технологических факторов; 2) *характер собственности на средства производства*, доминирующий в данном обществе.

В результате было выделено пять формаций.

1. *Первобытно-общинная* – архаическая стадия, для которой характерно доминирование общинных или родственных форм общности людей. Эта стадия начинается с зарождения социальных отношений и продолжается до возникновения государств с классовой дифференциацией. К. Маркс идеализировал первобытность, так как на этом этапе основой производственных отношений служила общая собственность на средства производства, отсутствовала эксплуатация одного класса другим и, соответственно, не существовало *антагонизма* – непреодолимых противоречий.

2. *Рабовладельческая* – первая формация, возникшая на основе эксплуатации одного класса другим (рабовладельцы эксплуатировали рабов). Кроме рабовладельцев и рабов, между которыми сформировался антагонизм, в таком обществе существовали промежуточные слои свободного населения (крестьяне, ремесленники). Основой производственных отношений выступала частная собственность рабовладельца на средства производства и рабов. В рабовладельческий период развивались государственные институты, обострение классовой борьбы привело к формированию феодализма.

3. *Феодальная* – основой экономических отношений выступала земля, которая находилась в собственности господствующего класса – феодалов. Хозяйственная деятельность осуществлялась силами крестьян. Политическое устройство зависело от стадий развития феодализма – от государственной раздробленности до централизованных абсолютистских монархий. На позднем этапе феодализма возникло мануфактурное производство, что рассматривается как начало капиталистических отношений.

4. *Капиталистическая* – в основе капитализма находилась частная собственность на средства производства и эксплуатацию наёмного труда. Главное противоречие на этой стадии заключается в том, что характер труда являлся общественным, форма присвоения результатов труда – частная. Классовая борьба между пролетариатом и буржуазией

привела к социалистической революции, а впоследствии к коммунизму – полному равенству между людьми.

5. *Коммунистическая* – эта формация начинается с социализма, при котором сохраняются различия между социальными классами, существует государственная и колхозно-кооперативная собственность. Социализм впоследствии должен уступить место коммунизму, для которого характерна единая всенародная собственность, отсутствие различий между социальными слоями, интеллектуальным и физическим трудом, городом и деревней. Развитие коммунизма приведёт к отмиранию правовых и политических институтов и государства как такового. При коммунизме будет функционировать общественное самоуправление, опирающееся на высокопроизводительные силы, науку, культуру.

Первые четыре формации К. Маркс называл «предысторией человечества», считал, что подлинно прогрессивное развитие начнётся лишь после распространения коммунизма в мировом масштабе.

Однако вскоре формационная теория К. Маркса подверглась критике, так как она не имела универсального характера. Более менее чётко проследить смену формаций возможно было только на примере истории развития Западной Европы. В масштабах всего мира эта теория не работала.

Во второй половине XIX – начале XX в. в западной социологии сложилась иная типология обществ. Такие учёные, как О. Конт, Г. Спенсер, А. Тойнби и др., предложили выделять два типа общества – **традиционное** (аграрное) и **индустриальное** (промышленное). Во второй половине XX в. появились работы Д. Белла, Дж. Гэлбрэйта, О. Тоффлера, которые дополнили данную теорию **постиндустриальным** (информационным) обществом.

Так, *традиционное общество* отличается аграрным укладом экономической жизни, малоподвижными социальными структурами, низкими темпами развития производства. В обществе аграрного типа земля является основой экономики, семейной организации, политики, культуры, всей жизни. В этом обществе господствует простое разделение труда, существует несколько чётко определённых социальных сословий: знать, духовенство, воины, рабовладельцы, рабы, помещики, крестьяне. Для него характерна жёстко авторитарная система власти (монархия, диктатура).

*Индустриальное общество*. В Западной Европе утверждается новый тип общества, что было связано с развитием капитализма. Новое общество начинает складываться с конца XVII в. – после промышлен-

ной революции в Англии. Важную роль сыграло распространение протестантизма. Особую ценность приобретает личная свобода человека, автономность.

Для индустриальных обществ характерна буржуазная демократия. За каждым человеком закреплены права и обязанности. Основа поведения человека – модель индивидуализма.

Промышленное общество представляет такой тип организации общественной жизни, где индустриальное производство – основа экономической жизни, где производственная деятельность базируется не на традиции, а на достижениях науки, приводящей к машинному производству, фабричной организации и дисциплине труда, рациональной системе хозяйства со свободной торговлей и общим рынком.

Общество индустриального типа характеризуется развитой и сложной системой разделения труда при его сильной специализации, массовым производством товаров, ориентированных на рынок. Следствием этого является высокая развитость средств транспорта и коммуникаций, высокая степень мобильности населения и его урбанизация. В таком обществе возможна демократия, но может сохраняться авторитаризм и даже тоталитаризм – полный контроль над жизнью человека и общества.

На смену такому обществу приходит общество *постиндустриального типа*. Постиндустриальное общество формируется с конца 1970-х гг. и связано это было с достижениями научно-технической революции (НТР) (компьютеризация, Интернет, космические технологии, мобильная связь, использование атомной энергии, развитие авиа-сообщения и т. д.).

Символом информационного общества становится компьютер. В таком обществе качество жизни зависит от информации – «кто владеет информацией, тот владеет миром». Поворотным пунктом является изменение характера образования и науки. Резко возрастает роль знания, вследствие чего на смену пролетариату индустриального общества приходят работники, способные качественно трудиться с применением глубокого знания всё более сложной и разнообразной информации («когнитариат»). Осуществляется широкое применение компьютерно-коммуникационных средств, которые являются не только олицетворением новой экономики, но и универсальной производительной силой. В постиндустриальном обществе научное знание становится не только важнейшим ресурсом новых, высоких технологий и

связанной с ними новой экономики, но и всех других сфер человеческой деятельности.

Абсолютное большинство населения в информационном обществе занято в сфере услуг (70–80 %). К постиндустриальным обществам часто относят страны Западной Европы, США, Японию, Южную Корею, Тайвань, Сингапур, хотя единого мнения по поводу критериев постиндустриального общества не существует.

Высшим этапом развития постиндустриальной экономики становится *экономика знаний*. Целью такой экономики является развитие *человеческого капитала*, что возможно при условии производства и внедрения инноваций (ресурсосберегающие и так называемые зелёные технологии, безопасные для окружающей среды).

*Человеческий капитал* – это интеллект, здоровье, знания, качественный и производительный труд, способность к постоянному саморазвитию.

Информационные принципы привели к развитию **глобализации**. В основе этого процесса лежит развитие сферы услуг, образования и науки. Быстро развивается информатизация общества, реклама. Двигателями глобализации называют транснациональные корпорации (ТНК). ТНК – крупнейшие мировые компании, работающие на всех обитаемых континентах и в большинстве стран мира (Apple, Microsoft, ExxonMobil, Shell, Toyota, Samsung и др.). ТНК обеспечивают около 50 % мирового промышленного производства. На ТНК приходится 70 % мировой торговли.

Негативным проявлением глобализации стали *глобальные проблемы современности*.

Глобальные проблемы – это проблемы, связанные с природными, природно-антропогенными, чисто антропогенными (экономическими, социальными) явлениями, возникшими в ходе развития современной цивилизации и имеющими *общепланетарный характер* как по масштабам своего воздействия на человечество, так и по способам их решения, требующим координации усилий всего мирового сообщества.

Классификация глобальных проблем:

1. *Изменения природной среды* – сокращение биологических ресурсов планеты, потепление мирового климата, истощение озонового слоя, проблема мусора, загрязнение воздуха.

2. *Проблемы социально-экономического характера* – дефицит энергоресурсов, инфляция, рост населения мира, неравномерность социально-экономического развития стран, рост нищеты, нехватка продо-

вольствия, безработица, рост хронической заболеваемости, ядерная угроза, разоружение и сокращение военного производства, терроризм.

3. *Культурно-нравственные проблемы* – снижение роли традиционных социальных институтов (семьи, брака, религии), что приводит к росту различного рода девиаций (преступность, суицидальное поведение, наркомания и иные зависимости).

Для решения глобальных проблем под эгидой ООН была разработана стратегия мирового сообщества на XXI столетие, получившая название *концепция устойчивого развития* общества и экономики. Первоначально она была представлена на Конференции ООН в 1992 г. и одобрена руководителями всех стран мира. В решении Конференции указано, что, поскольку значительная часть природных ресурсов планеты исчерпана и ей угрожает перенаселённость, а экологическая обстановка становится всё более неблагоприятной, следование человечества прежним путём развития неприемлемо. Отсюда необходимость перехода к устойчивому развитию, такому, при котором удовлетворение жизненных потребностей современного поколения обеспечивается при сохранении подобной возможности для следующих поколений.

### **Основные выводы**

1. Социология как самостоятельная наука сформировалась к середине XIX в., что было связано с развитием капитализма и глубокими общественными изменениями в Западной Европе.

2. Наиболее известными представителями классического периода развития социологии (середина XIX – начало XX в.) были: О. Конт, Г. Спенсер, К. Маркс, М. Вебер и др. Эти учёные внесли существенный вклад в становление и развитие социологии, предложили ряд теорий общественного устройства и развития.

3. В XX в. социология наиболее динамично развивается в США, происходит деление науки на отрасли, развивается эмпиризм (применение научных методов исследования).

4. Каждое общество представляет собой сложную динамичную систему, включающую экономическую, социальную, политическую и духовную сферы. К началу XX в. в западной социологии стали выделять два типа общества: традиционное и индустриальное. Во второй половине XX в. эта теория была дополнена постиндустриальным обществом.

## Ключевые понятия

Социология, общество, позитивизм, эволюция, марксизм, капитализм, сферы общественной жизни, традиционное общество, индустриальное и постиндустриальное общество, глобализация.

## Вопросы для самопроверки

1. Что изучает социология?
2. Как возникла социология?
3. В чём заключается предмет социологии?
4. В чём состоят основные задачи социологии?
5. Какие типы теорий существуют в социологии?
6. Почему О. Конт считается основателем социологии?
7. В чём заключается суть социологических идей Г. Спенсера?
8. В чём состоит, в марксистском понимании, сущность социального конфликта между рабочим классом и буржуазией?
9. В чём, согласно М. Веберу, заключается взаимосвязь протестантской этики и капитализма?
10. Каковы отличительные признаки общества?
11. Каковы основные типы обществ?
12. Что такое глобализация?

## Глава 14. СОЦИАЛЬНАЯ СТРУКТУРА И СТРАТИФИКАЦИЯ: ПРОБЛЕМА СОЦИАЛЬНОГО НЕРАВЕНСТВА

### 14.1. Социальная структура общества

Понятие социальной структуры (от лат. *structura* – строение) является одной из важнейших категорий социологии и одновременно имеющей множество несовпадающих определений. Интерес к этой категории вызван тем, что решение проблемы определения социальной структуры является ответом на вопрос о строении общества, объяснением того, что лежит в его основе.

Даже когда мы говорим о структуре в обыденном смысле, мы подразумеваем, что это некий порядок, уклад, форма организации составных частей явления, который противостоит хаосу, беспорядку. В социологии имеется много теорий и концепций, посвящённых изучению социальной структуры. Общераспространённым является подход, рас-

смаатривающий её не как нечто застывшее, а как динамично изменяющуюся систему.

В теоретической социологии преобладают два подхода к определению сущности социальной структуры – *ценностно-нормативный* и *категориальный*.

Наиболее ярко ценностно-нормативный подход представлен школой структурного функционализма. Основной идеей структурного функционализма является первоначальное выделение элементов социального взаимодействия, затем – выяснение их места и значения в этом взаимодействии. Поскольку общество, в концепции структурных функционалистов, представляет собой бесконечное множество взаимодействий, для решения вопроса о его строении необходимо выделить наиболее устойчивые и повторяющиеся черты.

В качестве основы социальной структуры были выделены *позиции*, занимаемые людьми в общественной жизни: именно совокупность позиций, а не конкретных людей, которые их занимают. Хорошей аналогией является многоквартирный дом, на разных этажах которого проживают люди. Жильцы приезжают, уезжают, иногда переезжают с одного этажа на другой и т. д., но дом остаётся таким же, каким был. И количество этажей, и расположение квартир, т. е. их взаимосвязь, не меняется. Примерно так же упорядочены позиции, занимаемые людьми в обществе: какая-то выше, какая-то ниже, слева, справа и т. п.

Упорядоченность социальных позиций в любой социальной общности обеспечивается различием статусов. Таким образом, социальная структура любой общности, в концепции структурного функционализма, – это иерархически упорядоченная совокупность безличных социальных позиций.

В отличие от предыдущего, *категориальный* подход к изучению социальной структуры в качестве исходных элементов выбрал большие группы людей, объединяемых по сходству каких-либо значимых социальных признаков – месту в системе общественного производства, уровню дохода, наличию собственности, полу, возрасту и т. п.

Одной из наиболее влиятельных категориальных теорий социальной структуры была марксистская, ставящая в основу классовый подход. К. Маркс разделял членов любого общества по главному, по его мнению, признаку – наличию или отсутствию собственности на средства производства. На этом основании им были выделены два основных класса – капиталисты, владеющие средствами производства, и пролетариат, лишённый права собственности на средства производ-

ства. В совокупности эти классы, а также ряд больших групп (крестьяне, мелкая буржуазия), и составляли классовую социальную структуру общества.

По марксистскому определению уже советского времени, социальная структура общества – это совокупность социальных групп и отношений между ними.

Интеграцией категориального и ценностно-нормативного подходов к проблеме социальной структуры является концепция П. Сорокина. Вводя понятие социального пространства как особого, отличного от геометрического, П. Сорокин понимает это пространство как совокупность всех социальных статусов данного общества. По аналогии с геометрическим, социальное пространство, также трёхмерное, может быть отобрано тремя осями координат – экономический статус, политический статус, профессиональный статус.

Важнейшими понятиями в социологии являются *социальный статус* и *социальная роль*.

Каждый человек в своей жизни взаимодействует с множеством других индивидов. В этом огромном пространстве социальных взаимодействий можно заметить, что поступки людей, их отношения друг с другом часто определяются положением, которое они занимают в обществе, т. е. социальным статусом.

*Социальный статус* – это положение (позиция), занимаемое личностью или группой в обществе в соответствии с профессией, социально-экономическим положением, политическими возможностями, полом, происхождением.

Как правило, люди имеют не один статус, а множество, в зависимости от количества сфер общественной жизни, в которые они включены. Например, в семье человек может иметь статус жены, матери, дочери и т. д. В то же время в профессиональной сфере можно обладать статусом рядового работника, руководителя и пр.

Р. Мертон ввёл в социологию понятие *«статусный набор»*, применяемое для обозначения всей совокупности статусов индивида. В течение жизни статусный набор постоянно дополняется и изменяется. В этой совокупности выделяется ключевой, или главный, статус, наиболее характерный для данного индивида. Именно по этому статусу его выделяют окружающие или отождествляют его с ним.

В социологии различают *личный* и *социальный статус*. Обычно под социальным статусом понимают положение, которое человек занимает в обществе. Личный статус – это положение, занимаемое чело-



веком в малой группе, определяется индивидуальными качествами личности. Поэтому социальный статус играет приоритетную роль среди незнакомых, а личный – среди знакомых людей.

В зависимости от того, занимает ли человек определённую статусную позицию благодаря наследуемым признакам (пол, раса, национальность) или благодаря собственным усилиям, различают *предписанный* (прирождённый) и *достигаемый* (приобретённый) статус.

Социальный статус не является неизменным на протяжении жизни человека, он может с течением времени изменяться, иногда весьма существенно.

С понятием статуса тесно связана социальная роль. *Социальная роль* – это поведение, которое ожидается от человека, владеющего определённым статусом. Часто социальную роль характеризуют как динамический аспект статуса.

Индивид может исполнять одновременно несколько социальных ролей, т. е. иметь ролевой набор. Совокупность ролей называется ролевой системой. Роли определяются ожиданиями других людей. Адекватное исполнение индивидом определённых ролей создаёт условия для гармоничного взаимодействия человека с обществом и другими людьми, снижает возможность появления и развития конфликтов.

Ни одна роль не является жёстко фиксированной моделью поведения. Личностные качества индивида определяют, как роли усваиваются, принимаются и исполняются в соответствии с опытом человека и внешними условиями.

Причиной конфликтов и напряжённости в отношениях между людьми могут быть противоречия ролевых требований. Ролевой конфликт – ситуация, связанная с необходимостью удовлетворять требования различных социальных ролей (например, противоречия между семейной и профессиональной ролью).

В процессе индивидуального освоения личностью важных социальных норм и правил формируется набор социальных ролей. Таким образом, посредством социальных ролей человек социализируется, находит своё место в обществе.

Большое значение в любом обществе имеет *социальная мобильность* – это изменение положения индивида в системе социальной стратификации. В процессе перехода из одной социальной страты в другую человек меняет своё экономическое положение, профессию, политические взгляды. В научный оборот понятие мобильности ввёл П. Сорокин.

П. Сорокин выделяет два основных типа социальной мобильности – *горизонтальная* и *вертикальная* (восходящая и нисходящая). Под горизонтальной мобильностью понимается переход в группу, находящуюся на том же уровне социальной стратификации, под вертикальной – переход в иерархическом порядке (из низшего слоя в высший или наоборот).

Причины социальной мобильности могут быть разнообразными: социально-политическими (преследования определённых групп людей), экономическими (безработица, низкие доходы), социально-культурными (национальные, религиозные), демографическими (вступление в брак).

Открытость современного общества также является важной причиной социальной мобильности, особенно для наиболее активных и способных людей.

## 14.2. Социальная стратификация

Универсальным отличительным признаком общества и его структуры является социальное неравенство.

Мыслители различных эпох задумывались над причинами неравенства в обществе. Такое положение объясняли изначальным неравенством душ (Платон), божественным замыслом (многие религии), появлением частной собственности (Ж. Ж. Руссо), несовершенством человеческой природы (Т. Гоббс).

В настоящее время учёные видят истоки социального неравенства в природных различиях людей (врождённые склонности, задатки, физические данные), а также в силе мотивации, направленной на удовлетворение потребностей.

Дифференциация людей и их групп на социальные слои, характеризующиеся неравенством в области доходов, образования, профессии, участия во властных отношениях и т. д., называется *социальной стратификацией*.

Социальная стратификация обладает несколькими отличительными признаками. Наиболее существенные из них следующие:

- в процессе стратификации происходит разделение людей в иерархически оформленные группы, т. е. в высшие и низшие слои, классы общества;

- стратификация делит людей на привилегированное меньшинство (богатые, власть имущие) и ущемлённое в каком-либо отношении большинство (малообеспеченные, не имеющие доступа к власти);

– неравенство приводит к возникновению у низших слоёв стремления при возможности переместиться в более обеспеченные, привилегированные слои, что приводит к социальным конфликтам и потрясениям.

Социальное неравенство приводит к появлению богатых людей, которые владеют наибольшими ресурсами, и бедных, обладающих минимальными благами. В социологии различают абсолютную и относительную бедность. *Абсолютная бедность* – это невозможность удовлетворить минимальные (базовые) потребности человека (питание, одежда, жильё). *Относительная бедность* – невозможность поддерживать определённый стандарт жизни, т. е. неудовлетворение более высоких потребностей (образование, досуг, отдых). Масштабы бедности определяются количеством населения, живущим за *порогом бедности*. Всемирный банк считает порогом абсолютной бедности существование на сумму менее 1,9 долл. США в день.

Согласно данным Всемирного банка, в начале 2022 г. в условиях крайней нищеты живут 736 млн. человек по всему миру (около 10 % населения планеты). Почти половина населения мира – 3,4 млрд. человек живут на менее чем 5,5 долл. США в день. Беднейшими странами планеты считают Демократическую Республику Конго (уровень крайней бедности – 77,1 %) и Мадагаскар (77,6 %).

Всемирный банк использует более высокие уровни бедности для стран с доходом ниже среднего, со средним и высоким доходом – 3,2; 5,5 и 21,7 долл. США. Страны с высоким уровнем доходов – это страны, в которых номинальный ВВП на душу населения превосходит 12 536 долл. США. В рейтинге стран по размеру ВВП на душу населения Беларусь (по состоянию на 2020 г.) занимала 92-е место в мире – 6 280 долл. США.

В связи с тем, что бедность по уровню доходов не отражает доступа к коммунальным услугам, здравоохранению, образованию, был введён показатель *многомерной бедности*. В соответствии с этим определением доля бедных на глобальном уровне примерно на 50 % выше по сравнению с монетарной бедностью.

Каждое государство пытается бороться с бедностью, так как это явление угрожает стабильности социальной системы, снижает потенциал всего общества. Практика показывает, что абсолютную бедность искоренить возможно, т. е. обеспечить людям условия для удовлетворения базовых потребностей. Однако относительная бедность будет существовать всегда, так как в любом обществе есть система социальной стратификации.

Одним из основных показателей социального неравенства является *децильный коэффициент*, т. е. соотношение доходов 10 % самых богатых к доходам 10 % наиболее бедных. В наиболее развитых странах мира этот коэффициент составляет 7–10. В Российской Федерации децильный коэффициент колеблется на уровне 17–20 (в Москве и Санкт-Петербурге – 40–60), в Беларуси – 5,6.

Особой составляющей социальной структуры являются *социальные институты* – это исторически сложившиеся, относительно устойчивые формы организации и регулирования общественных отношений, обеспечивающие реализацию потребностей общества. Создавая социальные институты и участвуя в их деятельности, люди утверждают и закрепляют определённые нормы. Благодаря социальным институтам поддерживается устойчивость форм поведения людей в обществе.

Современные социальные институты формировались на протяжении длительного времени. Люди постепенно вырабатывали нормы, традиции, правила поведения и взаимодействия.

На более высокой стадии развития общества нормы и правила юридически закрепляются, формируются статусные права и обязанности. Процесс становления и развития социальных институтов принято называть *институционализацией*.

Наиболее важными социальными институтами любого общества являются следующие:

- институты семьи и брака – играют важнейшую роль в воспроизводстве человеческого рода;
- институты государства и политики – обеспечивают безопасность и соблюдение законов;
- экономические институты – производят средства к существованию;
- институты науки, образования, культуры – передают знания, способствуют социализации;
- институты религии – решают духовные проблемы общества.

Польза, которую социальный институт приносит обществу, называется *функцией*. Так, основными функциями социальных институтов являются: воспроизводство отношений в обществе, коммуникативная, регулятивная и интегративная функции.

В случае если социальный институт начинает приносить обществу вред, то такую ситуацию считают *дисфункцией* института. Рост дисфункций угрожает стабильности или вообще существованию общества. В такой ситуации общество пытается избавиться от института,

который тормозит развитие (избавление от родоплеменных отношений, характерных для первобытности; секуляризация жизни в противовес религиозному доминированию в Средневековье; свержение диктаторских политических режимов в условиях индустриальных обществ).

### **14.3. Социальная структура современного белорусского общества**

Своеобразие стратификационной динамики в Беларуси предопределяется рядом обстоятельств, важнейшим из которых является то, что Республика Беларусь является неотъемлемой частью восточноевропейского региона. Анализ устойчивых культурно-исторических особенностей развития данного региона позволит определить специфику социального развития самой Беларуси.

В научной литературе бытует несколько точек зрения относительно характера восточноевропейского социума:

- это отсталая Европа, стоящая перед проблемой модернизации и достижения европейского уровня развития («догоняющее развитие»);
- особый культурно-исторический тип в русле общеевропейской цивилизации, главная проблема – «возвращение» в Европу;
- славянские общества несут на себе черты и последствия синтеза цивилизационных основ Запада и Востока и в настоящее время осуществляют окончательный цивилизационный выбор;
- здесь сложилась особая промежуточная цивилизация, которая представляет собой сочетание либеральных и традиционных ценностей;
- это особая, самобытная цивилизация, решающая проблему не цивилизационного выбора, а социальной трансформации – «переоценки ценностей», обновления структур и ценностей;
- в отличие от стран «догоняющей модернизации», здесь совпали два переходных процесса – общемировой процесс перехода от индустриального к постиндустриальному обществу и отражающий задачи «догоняющего развития» процесс перехода к рынку.

Последние две гипотезы популярны больше остальных. Учитывая специфику цивилизационных условий жизнедеятельности Восточной Европы, можно выделить ряд важнейших характеристик организации социальной жизни в данном регионе.

Во-первых, цивилизационной особенностью восточноевропейских обществ является неорганичный характер культуры – наличие взаимо-

оппонирующих систем ценностей. Это проявлялось в сосуществовании в ней субкультур, отражающих не только разные этнонациональные культуры, но и разные историко-культурные типы. Имеются в виду европейская либеральная культура, проводником которой выступали высшие слои славянских обществ, и традиционная, базировавшаяся на архаических механизмах коллективистского и уравнительного массового сознания, устоях патриархально-авторитарного уклада жизни.

Во-вторых, особая роль государства в организации общественной жизни, доминирование государственной собственности, неразвитость института частной собственности.

В-третьих, здесь сформировалась своеобразная модель регулирования социальных отношений, в которой не сложились развитые гражданские структуры, а государство выступало в роли арбитра во взаимоотношениях между социальными группами. Социальная структура была основана на жёсткой социальной иерархии с чётким распределением прав, привилегий и обязанностей социальных групп, на определяющей роли не классовых, а статусно-престижных различий.

Указанные ретроспективные особенности социального развития особенно чётко себя проявили в формировании социальной структуры современного белорусского общества.

Главное, на что следует обратить особое внимание, это то, что в современном белорусском обществе существенно расширяется сеть критериев стратификационной динамики. Наряду с экономическими, политическими, социокультурными факторами приобретают критериальный статус факторы «теневые» и маргинализационные. Если первые из них подталкивают преуспевающих в соответствующих сферах деятельности индивидов к верхним ступеням имущественной и социально-статусной лестницы, то вторые, наоборот, сталкивают не адаптировавшихся к новым социально-экономическим условиям людей на социальное «дно».

*Маргина́л* (от лат. *margo* – край) – человек, находящийся на границе различных социальных групп, систем, культур и испытывающий влияние их противоречащих друг другу норм, ценностей.

Маргинальные слои – масса людей, не участвующих в общественном разделении труда, не выполняющих общественных функций и не обладающих социальным статусом.

Исторический опыт свидетельствует о том, что социальная стратификация может иметь различную внутреннюю структуру, вызванную различиями в интенсивности и всеобщности горизонтальной и вертикальной мобильности, а последние зависят от типа общества.

Общества открытого типа, или демократические, обладают ромбовидной формой социальной стратификации. Это связано с резким возрастанием в них численности среднего класса.

Отличия социальной структуры закрытого и открытого общества представлены графически на рис. 14.1.

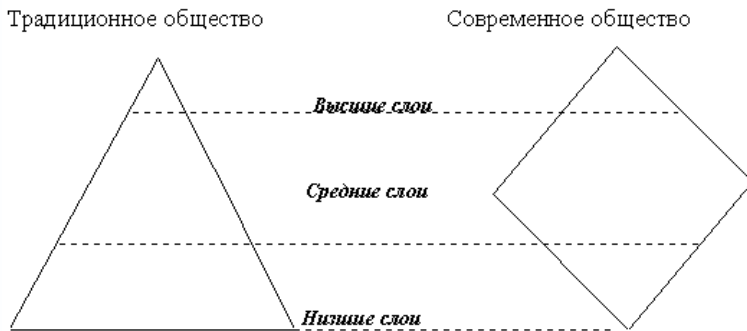


Рис. 14.1. Образно-графическое представление стратификации в закрытом и открытом обществе

*Средний класс* – социальная группа, занимающая промежуточное положение между элитой и классом наёмных работников в структуре современного общества.

На данном этапе форму социальной стратификации Республики Беларусь нельзя отнести определённо ни к пирамидальной, ни к ромбовидной. Можно лишь обозначить усиливающуюся тенденцию обретения социальной структуры ромбовидного контура. Это обусловлено во многом тем, что процесс классообразования ещё не завершён, о чём убедительно говорит тот факт, что «средний класс» в республике, по оценкам академика НАН Беларуси Е. М. Бабосова, составляет 18–20%.

Многие исследователи считают, что белорусский средний класс находится в зачаточном состоянии. Относительно среднеобеспеченные слои составляют около 30% населения. Но только порядка 10% белорусов по объективным параметрам (доходы, образование, престиж профессии) можно отнести к среднему классу, хотя субъективно к среднему классу себя относит более двух третей населения. По мнению В. Чернова и С. Николюка, свыше 50% населения составляют так называемый средний протокласс, или «периферию» формирующегося среднего класса.

Обобщение статистических материалов и данных социологических исследований позволяет сделать вывод о том, что сложившаяся в Республике Беларусь социоструктурная иерархия, воплощающая в себе имущественное расслоение населения, взаимодействует с иерархической структурой, построенной по социально-статусным критериям. Их субординационный ряд приобретает такой вид:

1) на вершине стратификационной пирамиды находится высший слой – новая элита, в состав которой входят богатые предприниматели (владельцы банков, частных крупных фирм и др.), высшие должностные лица в ранге министра и выше. Это фактически новая буржуазия и высшая государственная бюрократия;

2) высший средний слой – средние и мелкие предприниматели, директорский корпус, популярные художники, артисты, телекомментаторы, крупные учёные, владельцы частных больниц, стоматологических кабинетов и др.;

3) средний слой – профессура, врачи и юристы, имеющие частную практику, руководители отделов (служб) эффективно работающих предприятий, старшие офицеры и др.;

4) низший средний слой – учителя, рядовые инженеры, работники учреждений культуры, квалифицированные рабочие и т. п.;

5) низший слой – малоквалифицированные рабочие, крестьяне, служащие, сержантский состав вооружённых сил и правоохранительных органов и др.;

6) паразитические слои – преступники, мошенники (колдуны, гадалки и др.), проститутки и т. п.;

7) маргинальные слои – опустившиеся на социальное дно из различных социальных групп, нищие, бомжи, беженцы, вынужденные переселенцы, беспризорные подростки и т. п.

В большинстве случаев верхние ступени социально-имущественной иерархии совпадают с верхними ступенями социально-статусной стратификации (богатые люди, как правило, относятся к высшему социальному слою), а низшие – бедные и нищие – с низшими социально-статусными слоями – маргинальными. Однако такое совпадение происходит не всегда, а это ещё более усложняет динамику социальной структуры современного белорусского общества, вносит в неё элементы нелинейности, хаотичности, непредсказуемости.

В настоящее время, по данным Министерства экономики Беларуси, к категории «бедные» в республике можно отнести около 6 % населения – это люди, чей ежемесячный доход ниже бюджета прожиточного минимума (БПМ).



В то же время, по версии Всемирного банка, 10 % белорусов живут за чертой бедности.

Кроме названных критериев стратификационной динамики в современном обществе важное значение имеют и социокультурные индикаторы социальной стратификации. К наиболее важным социокультурным критериям структурной дифференциации в современном обществе относятся:

1) этнонациональные (дифференциация на белорусов, русских, украинцев, поляков, литовцев, евреев, татар и т. п.);

2) мировоззренческие (верующие, неверующие, колеблющиеся между верой и неверием, атеисты);

3) религиозно-конфессиональные (православные, католики, протестанты, мусульмане и др.);

4) образовательные (лица с высшим, средним, неполным средним образованием и др.);

5) духовно-культурные (сторонники народной, элитарной, массовой культуры, субкультуры, псевдокультуры, контркультуры);

6) идейно-политические (приверженцы либерально-демократической, коммунистической, праворадикалистской идеологии и т. п.);

7) ценностно ориентированные (приверженцы религиозной, внерелигиозной морали, нравственного релятивизма, аморализма и т. п.).

Таким образом, понятие социальной структуры крайне разнообразно и многогранно. В условиях переходного (транзитивного) общества создание устойчивой стратификационной общественной модели является непростой задачей.

### **Основные выводы**

1. Каждое общество имеет определённую социальную структуру, т. е. деление на составляющие элементы (социальные группы, слои, классы и т. д.). Это связано с наличием социального и имущественного неравенства.

2. Социальная стратификация – распределение людей и социальных групп в зависимости от уровня дохода, образования, профессии и иных факторов. Стратификация является стимулом для развития и самореализации личности, в то же время это явление приводит к социальным конфликтам.

3. На социальную структуру белорусского общества серьёзное влияние оказал распад СССР, продолжается переходный период, что

усложняет анализ современной белорусской социальной структуры. Можно с уверенностью констатировать, что в Беларуси ещё не сформировался полноценный средний класс, который должен обеспечивать стабильность всей социальной структуры.

### **Ключевые понятия**

Социальная структура, социальная стратификация, неравенство, социальная мобильность, структура современного белорусского общества, слои, классы, социальные институты, маргиналы, средний класс.

### **Вопросы для самопроверки**

1. Что такое социальная структура общества?
2. В чём заключается сущность социальной стратификации?
3. Каковы критерии социальной стратификации?
4. Что такое социальная мобильность?
5. В чём состоит сущность горизонтальной и вертикальной социальной мобильности?
6. Какими особенностями характеризуется стратификационная динамика в современной Беларуси?
7. Каковы роль и значение среднего класса?
8. Что такое маргинальность?
9. В чём состоит отличие сословной и классовой структуры общества?
10. Как определить уровень социального расслоения общества?

## **Глава 15. СОЦИОДИНАМИКА ОБЩЕСТВА И КУЛЬТУРЫ: РАЗВИТИЕ, ПРОГРЕСС, КРИЗИС**

### **15.1. Модели социодинамики общественного развития**

Термин «социальная динамика» был введён О. Контом. Социальная динамика – это исследование способности общества реагировать на внутренние и внешние изменения и иметь дело с его механизмами регуляции.

Социальная динамика – это также совокупность процессов функционирования, изменения и развития общества и его социальных структур.

Большинство социологов считают, что в общественном развитии существуют определённые тенденции и закономерности. Очевидно, что на каждую последующую стадию развития общества уходит меньше времени, чем на предыдущую. Так, первобытно-общинный строй существовал десятки тысяч лет, прежде чем полностью реализовал и изжил себя, создав предпосылки для возникновения рабовладельческого общества. В свою очередь, рабовладельческое общество реализовало свой потенциал и функции на протяжении времени, в 3–4 раза более длительного, чем сменившее его феодальное общество.

Таким образом, можно утверждать, что в эволюции общества существует закон *ускорения социального развития*.

История также свидетельствует о том, что в развитии человеческих обществ действует закон неравномерности экономического, политического, социального и духовного развития, вследствие чего одни страны и народы развиваются быстрее и интенсивнее, чем другие.

Несмотря на различные проблемы, кризисы, застои в развитии, динамика различных типов обществ доказывает, что существует определённая социальная направленность – *социальный прогресс*. Это всемирно-исторический процесс восхождения человеческого общества от более низких ступеней социального, экономического, технологического, культурного развития к более высоким.

В развёртывании социального прогресса различают две основные формы – реформу и революцию.

*Реформа* представляет собой ряд постепенных преобразований, не затрагивающих основ существующего социального строя.

*Революция* – это коренное социальное преобразование, затрагивающее основы существующего социального строя и представляющее собой переход общества от одного качественного состояния к другому.

Революции делят на два основных типа:

– социально-политические, их абсолютное большинство (Великая французская революция, Октябрьская революция 1917 г. в России, «цветные революции» и т. д.);

– глобальные цивилизационные революции. Такие революции приводят к смене типа общества. Подобных революций учёные выделили всего три:

1. Неолитическая революция (началась на Ближнем Востоке примерно 10 тыс. лет назад). Суть неолитической революции заключается в переходе человечества от присваивающего хозяйства (охота, собирательство) к производящему (земледелие, животноводство), что стало

толчком перехода от наиболее дикого, варварского состояния человечества к формированию аграрной цивилизации (традиционного типа общества).

2. Эпоха промышленных революций в Европе (XVIII–XIX вв.). В это время быстро развивается капитализм, происходит промышленный переворот, урбанизация. Формируется индустриальный (промышленный) тип общества.

3. Научно-техническая революция (НТР) – вторая половина XX в. Достижения науки и техники кардинально меняют возможности и образ жизни человека, компьютерно-коммуникационные технологии становятся универсальной производительной силой (компьютеризация, роботизация производства). Основой экономики становится сфера услуг (70–80 % занятых). Формируется постиндустриальное (информационное) общество.

Таким образом, реформы и революции являются способами решения общественных противоречий. Часто оба эти способа противопоставляются эволюционной практике развития социума. В современной науке всё больше внимания уделяется роли *инноваций*, т. е. однократным улучшениям, связанным с повышением адаптационных возможностей общества в быстро меняющихся условиях.

## 15.2. Культура как система ценностей и норм

В настоящее время существуют сотни определений понятия «культура», однако категория культуры остаётся по-прежнему открытой по причине своей многомерности и многоаспектности.

Культура – это система, коллективно разделяемая в конкретном обществе. Культура включает ценности, убеждения, образцы и формы, присущие тому или иному обществу. Культура представляет собой некое программирование человека, принадлежащего определённому народу. Для каждой культуры характерны язык, религия, символы, изготовление орудий труда, традиции, обычаи.

Питирим Сорокин трактует понятие «культура» максимально широко: как некую совокупность, которая создана или модифицирована в результате сознательной или бессознательной деятельности индивидов, взаимодействующих друг с другом. При таком подходе понимание культурного и социального, по сути, совпадает. Широкое понимание культуры включает социальные и субъектные (личностные) связи.

Положения П. Сорокина перекликаются с выводами американского социолога Толкотта Парсонса. Оба исследователя подчёркивают важ-

ность социальной и культурной интеграции, её исключительное влияние на отдельные системы и индивидов.

Т. Парсонс, относительно роли культуры в развитии личности и общества, пришёл к выводу:

1. Культура передаётся, она составляет наследство или социальную традицию.

2. Культура – это то, чему обучаются.

3. Культура является общепринятой.

Таким образом, культура с одной стороны, является продуктом, а с другой – она влияет на процесс социального взаимодействия между людьми.

Культура включает все достижения человека, которые образовались в процессе его жизнедеятельности.

Между социальными институтами и культурой существует взаимовлияние. Культурные ценности приобретают социальное значение. Такой процесс называется социализацией. Деятельность социальных институтов приобретает культурное значение. Этот процесс называется аккультурацией. Так, религия часто связана с нравственностью и этическими учениями, с философией и искусством, проникает в политику и сама подвергается политическим влияниям.

Наибольшую опасность для общества представляет *социокультурный кризис*. Пример: распад СССР и постсоветский период. С начала 1990-х гг. на постсоветском пространстве произошли кардинальные трансформации в политике, экономике и духовной жизни общества. Прежняя система ценностей, основанная на идеалах коммунизма, перестала быть актуальной для большинства населения. В то же время новая система ценностей, убеждений до сих пор не сложилась. Произошло частичное усвоение западных ценностей и стандартов жизни, однако среди значительной части населения сохраняется так называемый ценностный вакуум. Подобная ситуация приводит к росту социальных отклонений (девиаций) – алкоголизм, наркомания, проституция, суициды, социальное сиротство, преступность и т. д.

Многие учёные обращают внимание на глубокий духовный кризис, характерный для современных обществ как в локальном, так и в глобальном масштабе. Однако его причины и способы преодоления видятся по-разному. Некоторые авторы связывают кризис духовности с кризисом сознания, говорят о деинтеллектуализации современного общества. Другие полагают, что страдает не интеллект, а мораль и нравственность. Люди становятся более деловыми, интеллектуальны-

ми, живут богаче, но теряют способность к сопереживанию, взаимопомощи, любви. Вся жизнь подчиняется рационализации, поиску выгоды.

В современном обществе отсутствует объединяющий идеал. Преодоление кризиса возможно после нахождения объединяющей, консолидирующей идеи.

Часто упоминают о необходимости выработки национальной идеи. Но в эпоху глобализации более важной может быть общечеловеческая идея. Такой идеей может стать преодоление кризисов, решение глобальных проблем современности, интеграция, обеспечение фундаментальных прав человека.

Важной составляющей культуры являются ценности, которые делят на три группы: *смысложизненные ценности* – представления о добре и зле, о смысле жизни; *универсальные* – здоровье, безопасность, семья, благосостояние, образование, права и свободы человека; *партикулярные ценности* – привязанность к Родине, вера в Бога или некий Абсолют.

Наличие ценностных установок ориентирует человека в социальной действительности.

На основе ценностей формируются *социальные нормы*, которые определяют границы допустимого поведения в обществе.

Социальные нормы обеспечивают повторяемость, устойчивость и регулярность взаимодействий людей в обществе. Благодаря этому поведение индивидов становится прогнозируемым, а развитие социальных отношений и связей приобретает предсказуемый характер, что способствует стабильности общества в целом.

Социальные нормы классифицируются по различным основаниям. Особенно важно в отношении ценностно-нормативной регуляции социальной жизни их разграничение на *правовые и моральные*. Первые проявляются в форме законов и содержат чёткие установки, определяющие условия применения той или иной нормы. Соблюдение вторых обеспечивается силой общественного мнения, нравственного долга личности.

В процессе усложнения социокультурной динамики в начале XX в. обозначился раскол на *элитарную* и *массовую* культуру. Первую из них составляет культура, ориентированная на небольшую группу людей, обладающих относительно высоким уровнем образования, дохода, особой художественной восприимчивостью (театр, классическая музыка, искусство, литература). По мере повышения

уровня образования населения круг потребителей элитарной культуры расширяется.

В последние десятилетия XX в. широкое распространение получила массовая культура, ориентированная своими произведениями на усреднённый уровень развития массовых потребителей материальных и духовных ценностей (телевидение, радио, популярная музыка и т. д.). Массовая культура ориентирована на коммерческий успех, получение прибыли, из-за чего часто страдает её качество.

Распространению массовой культуры способствовали процессы демократизации обществ, отмена сословных ограничений, урбанизация.

В социологии также выделяют понятие «*доминирующая культура*» – это совокупность убеждений, ценностей, норм, правил поведения, которые принимаются и разделяются большинством членов общества. Данное понятие отражает систему жизненно важных для общества норм и ценностей, образующих его культурную основу. Без такой общепринятой системы культурных норм и ценностей не может нормально функционировать ни одно общество.

В обществе существует множество групп, каждая из которых может иметь свою особую систему ценностей и норм поведения в зависимости от возраста, рода занятий, профессии, национальности, географической среды обитания и т. д. Культурная специфика этих групп выражается понятием «*субкультура*».

*Субкультура* – совокупность убеждений, ценностей, норм, образцов поведения, отличающих то или иное общество, группу. Наличие субкультуры не отрицает наличия общечеловеческой культуры.

Существуют возрастная, национальная, конфессиональная, профессиональная субкультуры.

В некоторых условиях и ситуациях субкультура может культивировать ценности и образцы поведения, противоположные доминирующей культуре. В таком случае мы имеем дело с *контркультурой* – это такая система ценностей, норм, стандартов поведения, свойственных определённой социальной группе, которая не только отличается от доминирующих в обществе образцов, но и прямо им противоположна, враждебна, бросает вызов и может вступить с ними в открытый конфликт (криминальная группировка, неонацисты, деструктивные секты и неокульты).

В зависимости от форм хозяйственного уклада, способов существования, норм, образцов поведения культуры подразделяются на *допись-*

*менные* (культура собирателей и охотников) и *письменные* (земледельческая, скотоводческая, индустриальная и постиндустриальная культуры).

По содержанию и характеру связей с религией культуры делят на *религиозные* и *светские*.

На роль культуры в жизни общества существуют различные взгляды. Так, в соответствии с марксизмом, главную роль играет материальное производство, соответственно и культура вырастает из экономической деятельности человека.

Другой позиции придерживались М. Вебер, Э. Дюркгейм и другие учёные. Они считали, что культура играет определяющую роль в жизни общества, в том числе и в экономике.

Для культуры характерна *полифункциональность*, т. е. она выполняет в обществе множество различных, но одновременно и взаимосвязанных функций. Среди них: функция социализации – позволяет индивиду, включённому в процесс восприятия и усвоения существующих в обществе ценностей и норм, сформироваться как личности; образовательная функция – усвоение определённых знаний, символов; функция социального контроля – культура заставляет человека следовать определённым правилам общества; функция интеграции – культура сплачивает людей в отдельные социальные группы и в общество в целом; бытовая – создаётся определённый идеал поведения, культура является частью образа жизни человека.

По отношению к культуре общество демонстрирует различные формы взаимодействия:

1. Позиция *культурного шовинизма* (этноцентризма) – позиция, при которой считается, что одна культура выше, чем какая-либо другая. Проявления этой тенденции могут принимать различные формы, в том числе ксенофобию и национализм. Однако в большинстве случаев этноцентризм проявляется в более терпимых формах. Это даёт основание социологам находить в нём положительные моменты, увязывая их с патриотизмом, национальным самосознанием и даже обычной групповой солидарностью.

2. *Культурный релятивизм* – провозглашает важной каждую культуру, призывает рассматривать культуру в целом, а не отдельные её части. Культурный релятивизм способствует поиску путей к сотрудничеству и взаимному обогащению разных культур.

По мнению некоторых социологов, самый рациональный путь развития и восприятия культуры в обществе – сочетание культурного ре-



лятивизма и этноцентризма, когда индивид, испытывая чувство гордости за культуру своей группы или общества, в то же время способен понять другие культуры, оценить их самобытность и значение.

Современные социологи отводят культуре большую роль в развитии процессов модернизации. По их мнению, стимулом к развитию беднейших стран могут стать социокультурные контакты с центрами постиндустриальной культуры. При этом необходимо учитывать специфику конкретно-исторических условий этих стран, их традиции, особенности национального характера, сложившиеся культурно-психологические стереотипы.

### **15.3. Социализация – условие культурной адаптации человека**

Для включения в общество любой человек должен пройти процесс *социализации* – формирования как личности. Социализация – процесс, в ходе которого люди приспосабливаются к нормам и образцам поведения, господствующим в данном обществе (социальной общности). Иначе говоря, в процессе социализации человек из существа биологического превращается в существо социальное. Содержанием социализации является становление и формирование личности.

Внутренним аспектом социализации является *интернализация* – включение индивидом культурных норм и социальных ценностей общества в свой внутренний мир, становящихся, таким образом, внутренними регуляторами поведения человека.

Процесс социализации продолжается на протяжении всей жизни человека и делится на этапы:

- 1) первичная социализация, включает период детства – от рождения до полового созревания человека;
- 2) вторичная социализация, совпадает с периодом юности (от 12–14 до 18–20 лет) и получением среднего образования;
- 3) социализация зрелости (от 18 до 60 лет), человек становится независимым в экономическом отношении, создаёт семью;
- 4) социализация старости (после 65 лет) – происходит отход от активной жизни, значительно меняется образ жизни.

Каждый из обозначенных этапов связан с усвоением нового статусного набора и новых ролей.

Большое значение в социологии придаётся факторам и агентам социализации. Важнейшими факторами социализации являются: *биологические* (наследственность индивида); *психологические* (темперамент,

характер, способности); *социальные* (экономические, политические, культурные условия).

Основными институтами социализации выступают: семья, дошкольные учреждения, школа, группа друзей, трудовой коллектив.

Очень важную социализирующую роль в формировании личности выполняет система культуры. Усвоение ценностей, норм, правил, образцов поведения оказывает определяющее влияние на личность.

Однако в некоторых условиях и ситуациях может происходить обратный социализации процесс – десоциализация.

*Десоциализация личности* – это отвыкание от старых норм, ценностей, образцов поведения. Примером является длительное заключение преступников, также нахождение в психбольнице, армия. Так как в этих условиях свобода действий личности, возможность проявления инициативы крайне ограничена.

Поскольку каждый человек обладает свободной волей, т. е. правом выбора, поведение и поступки людей не всегда бывают позитивными и адекватными общественным условиям. В таком случае речь идёт об отклонении. Отклонение поведения от общепринятой нормы называется *девиантным*.

Выделяют два типа девиаций: *положительные*, они одобряются обществом (выдающиеся способности, талант, гениальность), и *отрицательные*, они осуждаются обществом (курение, алкоголизм, наркомания, проституция, азартные игры).

Каждое общество пытается повлиять на девиантное поведение людей, так как нарастание девиаций (отрицательных) угрожает стабильности общества или же вообще его существованию.

Самая жёсткая форма в борьбе с отрицательным девиантным поведением – это заключение человека под стражу или смертная казнь.

Проблема смертной казни остаётся до сих пор одной из наиболее сложных и дискуссионных. Беларусь является единственной из стран Европы и СНГ, где продолжается применение смертной казни. Социологические опросы показывают, что около 40 % белорусов выступают за сохранение смертной казни, ещё около 40 % – за отмену, а 20 % – колеблются.

Процесс нарастания девиаций в обществе называется *социальной аномией*. Понятие аномии – это процесс разрушения базовых элементов культуры, прежде всего этических норм. Явление аномии затрагивает все слои населения и особенно молодежь. Данная проблема актуальна для Беларуси. В течение последнего десятилетия Беларусь регу-

лярно попадала в первую десятку стран мира по употреблению алкоголя и табака на душу населения, а также по распространённости суицидального поведения.

Решение проблемы социальной аномии в Беларуси должно опираться на сильную государственную политику заинтересованности, популяризацию здорового образа жизни, семейных и культурных ценностей.

### **Основные выводы**

1. Несмотря на множество вызовов, проблем и кризисов, для всех обществ характерно стремление к социальному прогрессу. Основными формами социального прогресса являются реформы и революции.

2. Культура – система, разделяемая большинством общества, выполняет важные функции: социализации, передачи знаний, социального контроля и т. д. Это позволяет личности приобрести социальный опыт и вписаться в общество.

3. Любой человек должен пройти процесс социализации – сформироваться как личность. В процессе жизни человек обладает рядом социальных ролей и статусов. Практически каждая личность совершает девиантные поступки – отклонения от норм и правил общества.

### **Ключевые понятия**

Социодинамика, социальный прогресс, реформа, революция, культура, субкультура, контркультура, личность, социализация, девиантное поведение.

### **Вопросы для самопроверки**

1. Что такое социальный прогресс и каковы его формы?
2. Почему культура выступает средством структурирования общества?
3. Что такое социальные нормы и в чём заключается их значение?
4. В чём состоят особенности субкультуры и контркультуры?
5. Какие функции выполняет культура?
6. Как называется процесс формирования личности?
7. Какие основные этапы можно выделить в формировании личности?

8. Объясните термин «девиантное поведение» и приведите примеры девиаций.

9. Как называется процесс нарастания девиаций?

10. Почему каждое общество борется с девиациями и какими методами происходит влияние на девиантов?

## **Глава 16. СЕМЬЯ КАК СОЦИАЛЬНЫЙ ИНСТИТУТ И СОЦИАЛЬНАЯ ГРУППА. СОЦИАЛЬНО-ДЕМОГРАФИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ В БЕЛАРУСИ**

### **16.1. Историческое разнообразие организации семей**

Семья является предметом исследования многих общественных наук. Каждая из этих наук стремится дать определение семьи и её функций. С точки зрения содержания, структуры и формы *семья* есть исторически изменяющаяся социальная группа, универсальными признаками которой являются супружеские отношения, система родственных отношений, обеспечение и развитие социальных и индивидуальных качеств личности.

Семью рассматривают как один из важнейших социальных институтов общества, не забывая при этом указать на её принадлежность к так называемой первичной социальной группе.

Семья как социальная группа состоит из конкретных людей, выполняющих определённые обязанности, связанных непосредственно личными отношениями.

С институтом семьи тесно связан другой общественный институт – институт брака.

*Брак* – это исторически изменяющаяся форма отношений между мужчиной и женщиной, посредством которой общество упорядочивает и санкционирует их половую жизнь, устанавливает их супружеские права и обязанности.

Слово «брак» происходит от старославянского «бракъ», что означает супружество, свадьба, женитьба. В словаре Ожегова брак определяется как отношения между мужчиной и женщиной.

Однако в современной литературе всё чаще встречается иное определение брака. Так, брак – это получивший признание и одобрение со стороны общества сексуальный союз двух взрослых лиц. Появление такого определения связано с узакониванием рядом государств *однополоых браков*. Впервые это новое социальное явление получило офи-

циальное признание в 1989 г. в Дании (закон о зарегистрированных партнёрствах). В 2001 г. в Нидерландах вступил в силу первый в мире закон об однополых браках.

*Семья* – это малая группа, основанная на родственных связях и регулирующая отношения между супругами, родителями и детьми, а также ближайшими родственниками.

Сравнивая между собой два института, можно заключить, что брак – это институт, регулирующий отношения между супругами, а семья – институт, регулирующий отношения между супругами, родителями и детьми.

Систематическое исследование семьи было начато только в конце XIX в. До этого времени на взгляды, касающиеся семьи и брака, сильное влияние оказывали религия, мифология и философия. Так, античный философ *Платон* (428–348 гг. до н. э.) утверждал, что идеальное государство – это общность жён и детей, что каждый брак должен быть полезен для государства.

В законах Римского права был закреплён привилегированный статус мужчины в семье и обществе. После заключения брака мужчина получал право распоряжаться своей женой как неотъемлемым имуществом. Такая норма семейно-брачных отношений была заимствована европейскими странами и сохранялась более тысячи лет после распада Римской империи в V в. н. э. – на протяжении всей эпохи Средневековья.

Французский просветитель *Жан Жак Руссо* (1712–1778) одним из первых обратил внимание и аргументировал неправомерность общественного неравенства между полами, критиковал патриархальность брачных отношений. Но вместе с тем Ж. Ж. Руссо обращал внимание на природные, функциональные и в какой-то мере социальные различия между мужчинами и женщинами. Просветитель делает вывод о невозможности достижения полного гендерного равенства, так как мужчины и женщины в любом случае должны выполнять различные роли в обществе и семье, для них характерно естественное (природное) разделение труда.

Заметный вклад в развитие теории семьи внёс французский социолог *Фредерик Ле-Пле* (1806–1882). Он считал, что только семья может «развивать добро и подавлять зло в новорожденных людях». Если семья не справляется с воспитанием детей («с укрощением маленьких варваров»), то, прежде всего, страдает она сама, но в конечном счёте разрушается и общество. Учёные обращают внимание на ключевую роль семьи в процессе социализации – формирования личности.

Особенно большое значение имеет труд американского учёного *Льюиса Генри Моргана* (1818–1881) «Древнее общество». Автор опубликовал эту книгу в 1877 г. Л. Г. Морган проанализировал систему родства на разных континентах. По его схеме брачные отношения прошли сложный путь от *промискуитета* (беспорядочные половые связи) через групповой брак к моногамии.

Типы семейных структур многообразны и выделяются в зависимости от характера супружества, особенностей родительства и родства.

*Групповой брак* – это брачный союз нескольких женщин и нескольких мужчин, таким образом, чётко ограничивался круг половых партнёров. Этот тип брака был широко распространён в первобытности. В условиях группового брака родство передаётся по материнской линии, так как можно было быть уверенным лишь в том, кто является матерью.

*Полигамия* – брак представителя одного пола с несколькими представителями противоположного. Полигамия бывает двух видов: *полигиния* (многожёнство) – брак одного мужчины с несколькими женщинами, *полиандрия* (многомужество) – брак одной женщины с несколькими мужчинами.

Полиандрия является достаточно редкой формой брачных отношений. В настоящее время полиандрия встречается в странах Юго-Восточной Азии, что связано с дефицитом молодых женщин – наблюдается существенный гендерный дисбаланс (количественное преобладание мужчин над женщинами). Такой гендерный дисбаланс в древности был связан с существованием обычаев жертвоприношения девочек. В настоящее время это явление связано с так называемыми селективными абортами (аборт совершается после того, как становится известен пол ребёнка). Селективные аборты часто обусловлены жёсткими ограничениями правительства азиатских стран на количество детей в семьях. Из-за попыток государств снизить рождаемость семьи часто предпочитают рожать мальчиков, чтобы сохранить наследство и фамилию (это особенно важно для обществ традиционного типа, патриархального типа семьи).

*Моногамия* – это брак одного мужчины с одной женщиной. Данный тип брака является самым распространённым.

В зависимости от выбора брачного партнёра выделяют эндогамные и экзогамные браки. *Эндогамия* – норма, предписывающая заключение брака в пределах определённой социальной или этнической группы. При эндогамии партнёр выбирается только из той группы, к которой

относится сам выбирающий. *Экзогамия* – запрет брачных отношений между членами родственного или локального (например, община) коллектива, предполагает выбор брачного партнёра из чужой группы.

Типы семейных структур, определяемые по критериям родства, многообразны и подчёркивают какие-либо свойства в связи с линиями отца или матери. На основе принципов локализации семейных групп прибегают к выделению *патрилинейных* и *матрилинейных семей*, в которых наследование фамилии, имущества, социального положения ведётся по отцу либо по матери.

Самыми распространёнными в современных обществах являются *нуклеарные* семьи (от лат. *nucleus* – ядро), состоящие из родителей и их детей, т. е. из двух поколений.

*Расширенная* семья представляет собой две и более нуклеарные семьи с единым домохозяйством и состоит из трёх и более поколений-прародителей, родителей и детей (внуков).

В условиях традиционных обществ наиболее распространёнными были расширенные семьи, что помогало выживать, совместно заниматься ведением экстенсивного сельского хозяйства. В современных обществах преобладают нуклеарные семьи, которые максимально удобны для городского образа жизни.

Семьи, как нуклеарные, так и расширенные, по отношению к рассматриваемому индивиду могут подразделяться на *родительские* и *репродуктивные*. К первому типу относится семья, в которой человек рождается, ко второму – семья, которую человек образует, став взрослым, и внутри которой воспитывается новое поколение детей.

*Традиционный тип семьи* – это отношения иерархии и субординации, доминирования и подчинения: мужей над женами, взрослых над детьми.

Современный *эгалитарный характер отношений* – это отношения партнёрства, равноправия, уважения каждого каждым.

К специфическим функциям семьи относятся *деторождение* (репродуктивная функция), *содержание детей* (экзистенциальная функция), *воспитание* (функция воспитания и социализации). Эти функции остаются неизменными при всех социальных преобразованиях, хотя при этом исторический характер связи между семьёй и обществом может изменяться. Именно эти функции дают возможность обществу «продолжаться», наполняют его новыми поколениями и позволяют отделить семью от других социальных институтов.

## 16.2. Социально-демографическая ситуация в современной Беларуси

*Демография* изучает закономерности воспроизводства населения, влияние социально-экономических, природных условий, миграции на численность, территориальное размещение и состав населения.

Демографические исследования необходимы для разработки демографической политики государства, планирования трудовых ресурсов, темпов экономического развития и т. д.

Социально-демографическая ситуация оказывает огромное влияние на темпы и перспективы развития любого общества. Для Беларуси характерен ряд проблем и особенностей социально-демографической ситуации на современном этапе.

Наиболее масштабным социологическим исследованием является *перепись населения*. Это исследование обычно проводится один раз в 10 лет, так как перепись является единственным сплошным социологическим исследованием, предполагающим участие всех граждан. Проведение переписи – сложная организационная задача, требующая значительных финансовых затрат. Последняя перепись населения в Беларуси состоялась в октябре 2019 г. Впервые в истории проведения переписей на территории Беларуси у граждан была возможность пройти перепись посредством сети Интернет.

По данным переписи 2019 г., население Беларуси составило *9,413 млн. человек*. Так, за 10 лет, с момента переписи 2009 г., население Беларуси сократилось примерно на 1 % (90 тыс. чел.).

Процесс сокращения населения называется *депопуляцией*. Депопуляция впервые была зафиксирована в Беларуси в 1993 г. С 1994 по 2019 г. население Беларуси сократилось почти на 9,2 %, или на 830,1 тыс. человек. Некоторые демографы называют такие темпы сокращения населения катастрофическими.

Несмотря на депопуляцию в масштабах страны продолжался рост населения г. Минск. Перепись 2019 г. показала существенное перераспределение населения внутри Беларуси. Если за предыдущий межпереписной период (1999–2009) г. Минск увеличил своё население на 9,3 %, то за период с 2009 по 2019 г. – на 9,9 %. Население Минска превысило 2,018 млн. человек (21,4 % всего населения Беларуси). Данная тенденция свидетельствует о значительных диспропорциях развития между регионами страны. Более высокий уровень доходов притягивает население из регионов в столицу. Так, в 2019 г. среднемесячная заработная плата в Минске была больше, чем в Могилёвской области,



в 1,7 раза. В результате многие районы превращаются в зоны социально-экономической и демографической депрессии, что актуализирует вопрос проведения территориальной реформы, изменения политики территориального развития.

По некоторым прогнозам, если в стране будет сохраняться подобная ситуация, то через 100 лет население Беларуси сократится в 4 раза. Однако возможно этого и не произойдёт при условии изменения репродуктивного поведения населения или притока мигрантов. И тем не менее, для привлечения в страну иностранных граждан или этнических белорусов, проживающих за рубежом, необходима интенсификация социально-экономического развития и повышение уровня жизни населения. Без достижения существенных успехов в экономическом развитии Беларуси невозможно рассчитывать на повышение привлекательности государства для мигрантов. Если в ближайшее время не удастся перейти к устойчивому экономическому росту и сократить отставание от стран Европейского Союза, то с уверенностью можно прогнозировать увеличение миграционных потоков из Беларуси в высокоразвитые страны. Отток молодых и наиболее активных, квалифицированных граждан приведёт к усугублению и демографической, и социально-экономической ситуации, чего нельзя допустить.

В мире продолжается рост населения, что считают одной из глобальных проблем современности. По оценкам ООН, количество населения планеты в начале 2021 г. составило более 7,83 млрд. человек. Рубеж в 7 млрд. человек был преодолен в 2011 г. Хотя ещё в начале XX в. население планеты составляло только 2 млрд. человек. Это самый быстрый рост населения за всю историю человечества. По прогнозам в 2022 г. будет преодолен рубеж в 8 млрд. человек, к 2050 г. в мире будет проживать 9 млрд. человек, а в 2100 г. – 10 млрд. человек. После 2100 г., предположительно, население начнёт сокращаться.

По *количеству жителей* Беларусь (на начало 2021 г.) занимает 95-е место в мире (0,12 % от населения планеты). Мировыми лидерами по населению являются: 1-е место – Китай (1,440 млрд. чел.), 2-е место – Индия (1,380 млрд. чел.), 3-е место – США (331 млн. чел.).

По *продолжительности жизни* у Беларуси (на начало 2021 г.) 85-е место в мире – 74,8 года. Средняя продолжительность жизни у мужчин – 69,3 года, у женщин – 79,4. Самая высокая продолжительность жизни зафиксирована в Гонконге (автономия в составе Китая) – 84,9 года, на втором месте Япония – 84,6, 3-е место у Швейцарии – 83,8.

По данным переписи населения 2019 г., в Беларуси насчитывается 4,351 млн. мужчин и 5,061 млн. женщин. Таким образом, на 1 тыс.

мужчин в среднем приходится 1163 женщины. Деформация половой структуры населения Беларуси до сих пор не может восстановиться после Второй мировой войны, но в течение всего послевоенного периода соотношение полов постепенно выравнивалось. К 1999 г. численность женщин достигла послевоенного минимума по отношению к числу мужчин (1129 женщин на 1000 мужчин). С 2000 г. доля женщин в населении страны, как и в военное время, стала снова расти, и это продолжается до сих пор.

Во всех регионах Беларуси численность мужчин сокращается или растёт более низкими темпами, чем численность женщин, даже, несмотря на то, что по статистике рождается больше мальчиков, чем девочек, и в возрасте до 30 лет преобладает мужское население. После возраста в 30 лет соотношение количества мужчин и женщин начинает меняться в пользу женщин, что объясняется более высокой смертностью среди мужского населения. К 65 годам количество женщин этого возраста превышает количество мужчин примерно в 1,5 раза. Причинами более быстрого сокращения численности мужского населения является распространение девиантного поведения (особенно чрезмерное употребление алкоголя), меньшая стрессоустойчивость. В результате в Беларуси продолжительность жизни мужчин примерно на 10 лет меньше, чем женщин. Для мужчин характерна более высокая миграционная подвижность в сравнении с женщинами – мужчины чаще уезжают за пределы страны в поисках высокооплачиваемой работы.

В начале 2021 г. количество людей пенсионного возраста в стране составляло около 2,5 млн. человек. В 2016 г. количество пенсионеров превышало 2,6 млн. Стабилизация количества пенсионеров и даже уменьшение их численности связано с постепенным повышением пенсионного возраста. В 2022 г. пенсионный возраст для мужчин составляет 63 года, для женщин – 58 лет. В настоящее время в Беларуси на 100 работающих граждан приходится 61 пенсионер.

Средний возраст белоруса, по статистике, составляет почти 40 лет, в то время как средний возраст жителя планеты – 29 лет. В Беларуси лица старше 65 лет составляют более 14 % населения. По мировым стандартам, страна считается «старой», если таких лиц более 7 %. Таким образом, для Беларуси, как и для всей Европы, характерна проблема старения нации.

По прогнозам социологов, в ближайшие десятилетия в Европе проблема старения населения обострится. В настоящее время 1/6 населения Европы – люди от 65 лет и старше. Ожидается, что к 2060 г. число

пожилых людей старше 65 лет по всей Европе почти удвоится, а старше 80 лет – утроится!

Учитывая подобные прогнозы, Беларуси и другим европейским странам необходимо готовить экономическую систему к ещё большим социальным нагрузкам, проводить реформы здравоохранения, социального обеспечения, пенсионной системы.

Количество белорусских граждан, которые не достигли трудоспособного возраста (от 0 до 16 лет) составляет около 1,7 млн. человек. Учитывая сложившиеся демографические тенденции, высока вероятность нового повышения пенсионного возраста после 2022 г., так как по прогнозам, демографическая ситуация в будущем будет только усугубляться.

О современных демографических трудностях, сокращении трудоспособного населения социологи предупреждали достаточно давно. Так, была проанализирована структура рождаемости в советский период и в независимой Беларуси. После Второй мировой войны в СССР, и в БССР в частности, наблюдался всплеск рождаемости. В настоящее время эти люди – послевоенное поколение, в большинстве своём завершили трудовую деятельность, вышли на пенсию. На смену приходит молодежь – люди, рождённые в конце 1990-х – начале 2000-х гг. Этот исторический период характеризуется социально-экономической неустойчивостью, социальными преобразованиями после распада Советского Союза. Нестабильность, падение жизненного уровня населения, неуверенность в завтрашнем дне стали причиной резкого снижения рождаемости.

Среди основных причин депопуляции и старения населения в Беларуси необходимо отметить следующие:

- демографический переход страны к новому типу воспроизводства населения – закономерный процесс, который характеризуется снижением рождаемости, уменьшением норм детности семьи;
- социальная и экономическая нестабильность вызвала у большого количества людей нарастание неуверенности в завтрашнем дне и отказ от рождения очередного желаемого ребёнка;
- неудовлетворённость населения уровнем благосостояния, повышение требований к содержанию и воспитанию детей, высокая занятость женщин в общественном производстве и стремление к карьерному росту;
- экологические последствия катастрофы на ЧАЭС обострили беспокойство родителей за здоровье своих детей;

– ухудшение репродуктивного здоровья населения, распространение бесплодия.

Снижение рождаемости в стране обусловлено, прежде всего, уменьшением социальных норм детности и степени их реализации. В настоящее время среди населения преобладают ориентации на одну-детную (65 % всех семей) или двухдетную семью. Особенно низкие репродуктивные установки у молодёжи. Дети в условиях невысокого уровня жизни населения становятся главным фактором бедности, а соответственно, отказ семьи от рождения детей или ограничение их количества являются средством социальной самозащиты населения.

В связи с этим радикально изменились и репродуктивные установки населения. Тревожным является снижение потенциальной реализации планируемого молодыми замужними женщинами числа детей. То есть все большее число семей планируют рожать меньшее количество детей, чем они желали бы иметь в своей семье. Согласно социологическим опросам, только у 70 % молодых семейных пар ожидаемое число детей соответствует желаемому.

В 2019 г. в Беларуси была зафиксирована рекордно низкая рождаемость – 87 851 ребёнок. Для сравнения, в 1960 г. родилось более 200 тыс. детей.

Негативное влияние на рождаемость оказывает высокий уровень разводов. По итогам 2018 г. в Беларуси на 1000 зарегистрированных браков пришлось 546 разводов, в то время как в 2016 г. этот показатель составил 506. Основными причинами разводов являются злоупотребление алкоголем, супружеские измены, семейно-бытовые конфликты, неудовлетворённость бытовыми условиями.

Продолжает увеличиваться средний брачный возраст белорусов: у мужчин – 28,1 года, у женщин – 26 лет. Для сравнения, в 2005 г. средний брачный возраст у мужчин был 25,7 лет, у женщин – 23,5 года. Увеличение среднего брачного возраста – общеевропейская тенденция, связанная с изменением жизненных ценностей молодого поколения.

Высокий уровень разводимости, распространение сожительства, относительно низкая продолжительность жизни мужчин приводят к росту количества неполных семей (таких семей около 22 %). В большинстве случаев ребёнка или детей в таких семьях воспитывает женщина. Неполные семьи в большей степени подвержены риску бедности или малообеспеченности. Кроме этого подобная модель семьи может приводить к негативным психологическим последствиям для детей, которые не получают наглядного примера успешных супружеских отношений.

Государственная демографическая политика в первую очередь должна быть направлена на создание условий для полной реализации установок семей по планируемому количеству детей. Данная задача тесно связана с эффективностью социально-экономической политики. В случае успешного реформирования экономики, создания множества относительно высокооплачиваемых рабочих мест можно будет рассчитывать на увеличение рождаемости. Как показывают социологические опросы, для большинства людей с высоким уровнем образования, средним и выше среднего уровнем доходов, важнейшим условием для рождения детей является наличие высокооплачиваемой работы, а не уровень государственных пособий по рождению и уходу за ребёнком.

### **Основные выводы**

1. Семья – старейший институт общества, выполняющий ряд важнейших функций (репродуктивная, психологическая защита, экономическая и т. д.). Семья строится на отношениях между супругами и детьми, в то время как брак – одобренные обществом отношения между супругами. Историческими формами брака являются: групповой брак, полигамия, моногамия. Эволюция семейно-брачных отношений продолжается, ряд учёных говорят о современном кризисе семьи и брака.

2. В Беларуси сложилась непростая социально-демографическая ситуация, что связано с рядом проблем в сфере семейно-брачных отношений: уменьшение числа заключаемых браков, рост числа разводов, снижение рождаемости, увеличение числа неполных семей. Подобная ситуация приводит к депопуляции – снижению численности населения Беларуси.

### **Ключевые понятия**

Семья, брак, групповой брак, полигамия, моногамия, демография, депопуляция, миграционное сальдо.

### **Вопросы для самопроверки**

1. В чём состоит отличие понятий «брак» и «семья»?
2. Охарактеризуйте исторические типы брака.
3. Какие типы семей вы знаете?

4. Назовите основные функции семьи и брака.
5. Что такое депопуляция?
6. Назовите самые густонаселённые страны мира. Какое место по количеству жителей занимает Беларусь?
7. Какова средняя продолжительность жизни в Беларуси? Какие страны характеризуются самой высокой продолжительностью жизни?
8. Охарактеризуйте демографическую ситуацию в Беларуси.
9. Какие факторы влияют на уровень рождаемости в Беларуси?

## **Глава 17. РЕЛИГИЯ КАК СОЦИОКУЛЬТУРНОЕ ЯВЛЕНИЕ. РЕЛИГИОЗНАЯ СИТУАЦИЯ В БЕЛАРУСИ**

### **17.1. Религия как социальный институт**

Религия – это особая форма осознания мира, обусловленная верой в сверхъестественное, включающая в себя свод моральных норм и типов поведения, обрядов, культовых действий и объединение людей в организации (церковь, религиозную общину).

Религиозная система представления мира (мировоззрение) опирается на религиозную веру и связана с отношением человека к духовному миру, некоей сверхчеловеческой реальности, о которой человек знает и на которую он должен ориентировать свою жизнь.

Основы религиозных представлений большинства мировых религий записаны людьми в священных текстах, которые, по убеждению верующих, либо продиктованы или вдохновлены непосредственно Богом или богами, либо написаны людьми, достигшими с точки зрения каждой конкретной религии высшего духовного состояния, великими учителями, особо просветлёнными или посвящёнными, святыми.

На проблему возникновения религии существуют различные точки зрения:

– *религиозная*: человек был создан Богом и до грехопадения общался с ним напрямую. После грехопадения общение с Богом было нарушено, но Бог открывал себя в откровениях, через ангелов, пророков и в богоявлениях. Человек, в свою очередь, имеет возможность обращаться к невидимому Богу (в молитвах) как непосредственно, так и через посредников;

– *эволюционная*: религия возникает при определённом уровне развития сознания в силу невозможности рационально объяснить наблюдаемые природные явления. Первобытный человек определял все явления как некие разумные действия, объясняя проявления природных

сил волей духа, разумного начала, гораздо более могущественного, чем человек. Высшей силе приписывались человеческие эмоции и поступки, а модель взаимоотношений между этими силами копировалась с соответствующей организации человеческого общества. Согласно этому подходу, религия прогрессировала от простейших форм к более сложным: от анимизма, тотемизма, политеизма (многобожия) к монотеизму (вере в единого Бога);

– *панбиологическая*: трактует религию как порождение человеческих инстинктов, атрибут биологической природы человека. Изучением религии как психофизиологического феномена активно занимался австрийский психолог *Зигмунд Фрейд* (1856–1939). В работах «Тотем и табу», «Будущее одной иллюзии» он пытается установить связь между религией и субъективными влечениями, желаниями и страстями человека, главную роль среди которых играет сексуальное влечение («либидо»). Природные желания индивида подавляются социальными нормами, которые ограничивают его произвол, вводят его поведение в определённые границы культуры социума. Это подавление в человеке природного и порождает, по З. Фрейду, такую иллюзию, как религия, или «общечеловеческий навязчивый невроз».

*Социологический подход* исходит из социальной природы религии, определяя её предназначение конструированием того общего мира, в рамках которого социальная жизнь приобретает значение и смысл. Основоположником этого подхода является французский социолог и философ *Э. Дюркгейм*. Его главный труд – «Элементарные формы религиозной жизни». Э. Дюркгейм рассматривал божество как персонификацию социального целого. Религия определяется им как «система таких верований и обрядов, которые объединяют в одну моральную общину, называемую церковью, всех тех, кто признает эти верования и обряды». Э. Дюркгейм отождествляет религию и общественное сознание в целом, признавая религиозными любые коллективные представления и верования, если они носят обязательный для всех членов общества характер, связывая тем самым индивида с обществом, подчиняя его последнему.

В структурном отношении развитая религия представляет собой сложное социокультурное образование. В ней можно выделить три основных компонента – религиозное сознание, религиозный культ и религиозную организацию, содержание и взаимоотношения которых определяются конкретно-историческими условиями, особенностями становления соответствующих религий.

Ведущим компонентом выступает *религиозное сознание*. Его определяют как совокупность представлений, настроений, чувств, традиций, идей, концепций, основанных на вере в сверхъестественное. Религиозное сознание обладает многообразными внутренними связями, включает два уровня – религиозную психологию и религиозную идеологию.

Вероучение реализуется в сфере повседневной деятельности любой религии в *культе* (от лат. *cultus* – уход, почитание) или обрядности. Церемониальная сторона религии образована совокупностью строго регламентированных символических действий (богослужения, проповеди, паломничества, обряды, посты, молитвы, заклинания, праздники, ритуалы), обусловленных верой в существование особой двусторонней связи между человеком и божественным. Средствами религиозной обрядности выступают культовые здания (святые места, храмы, мечети, церкви, дацаны, ступы, костёлы, синагоги, кирхи, молитвенные дома и т. д.), религиозное искусство (архитектура, иконопись, скульптура, музыка), культовые предметы (церковная утварь, священнические облачения, кресты, свечи, иконы и др.). Содержание культа определяется существующими религиозными представлениями, идеями, догматами, которые придают ритуальному акту собственно религиозный, или сакральный, смысл.

Культовая деятельность направлена на поддержку и укрепление религиозного мироощущения. Торжественность церковной службы способна оказывать интенсивное воздействие на психо-эмоциональное состояние верующих. Культ также является средством реального общения верующих друг с другом, сплочение религиозной группы способствует вероисповедной консолидации данной религии.

Среди основных функций религии можно отметить следующие:

*Мировоззренческая* – религия предоставляет верующему обобщённую систему взглядов на мир, на своё место в нём, на смысл и цель жизни. В религии вырабатываются специфические ответы на важнейшие вопросы всякого мировоззрения: о происхождении мира и человека, общественного устройства, о тайне рождения и смерти, предназначении человека.

*Коммуникативная* – религия способствует общению как в нерелигиозной, так и в религиозной деятельности и отношениях. Оно включает два аспекта: общение верующих друг с другом и общение верующих с богами, ангелами, душами умерших, святыми, которые выступают в качестве посредников общения между людьми – в литургии, молитве, медитации и т. д.



*Регулятивная* – заключается в том, что с помощью определённых религиозных идей, ценностей, установок, традиций и обычаев осуществляется нормированная координация деятельностью и отношениями, сознанием и поведением индивида и общин. В религиях вырабатываются системы норм (религиозного права, морали), образцов (примеров для подражания), контроля (отслеживания реализации предписаний), поощрений и наказаний (воздаяний действительных и обещаемых в посмертном существовании). Наиболее значимым аспектом регулятивной функции является реализация разрабатываемой концепции морали.

*Компенсационная* – проявляется в том, что вера в сверхъестественное способна компенсировать разобщённость и изоляцию, заменяя эти явления братством в общине.

В мире существует множество религий, включая совсем малочисленные по количеству приверженцев. Точно подсчитать все религии мира, как и количество их последователей, весьма трудно. Возникает вопрос: почему религий так много? Ответ достаточно очевиден: люди различны, они живут в непохожих условиях в разных частях планеты, по-разному воспринимают окружающий мир.

Любое исследование или изучение начинается с классификации изучаемых объектов. Классификация помогает понять внутренние связи, определяет логику изложения материала. Самая простая классификация религий сводится к делению их на три группы:

1. *Родоплеменные натуральные древние верования*. Они возникли в глубокой древности, но не исчезли в сознании человека, а сохранились и бытуют среди людей до сегодняшних дней. От них происходят, например, многочисленные суеверия.

2. *Национально-государственные и региональные религии*, которые составляют основу религиозной жизни отдельных народов и наций (например, индуизм в Индии или иудаизм у еврейского народа).

3. *Мировые религии* (вышедшие за пределы наций и государств).

Мировые религии представляют собой более высокий этап в развитии религиозного сознания, когда отдельные религии приобретают наднациональный характер, открываясь для представителей разных народов, разных культур и языков. Существует три мировые религии: буддизм, христианство и ислам.

Древнейшей мировой религией является *буддизм*, возникший в VI–V вв. до н. э. Число исповедующих данную религию в настоящее время составляет около 700 миллионов. Основателем учения считает-

ся Сиддхартха Гаутама Шакьямуни, впоследствии получивший имя Будда.

Основой буддизма является нравственное учение, цель которого – сделать человека совершенным. Следуя учению Будды, человек, пройдя все этапы совершенствования (среди которых, например, медитация, йога), погружается в *нирвану* (состояние освобождения от страданий). Рассчитывать человек должен не столько на богов, сколько на самого себя.

*Христианство* – одна из самых распространённых на сегодняшний день религий, её приверженцами являются около 2 млрд. человек.

В центре христианского вероучения – Богочеловек *Иисус Христос*. Основной книгой является *Библия*. В Библии представлены жизнь и страдания Христа, его проповеди и деяния, сказания о деяниях святых апостолов и их послания.

Христианство первоначально возникает как реформированный иудаизм, как адаптированная к более широкому социальному контексту религия древних евреев. Привлекательными сторонами христианства были универсализм, равенство всех верующих перед Богом, вера в воздаяние в загробной жизни, идея воскресения.

Первоначально христианство было единым, но по мере движения человеческой истории произошло деление на три основные большие ветви (конфессии): католичество, православие, протестантизм, каждая из которых, в свою очередь, не осталась единой, а имеет свои внутренние течения и самостоятельные церкви. Помимо этого дополнительно выделяют англиканство, несторианство, монофизитизм.

*Ислам* – самая молодая мировая религия, возникшая в VII в. Главным исламским проповедником считается пророк *Мухаммад*. Согласно учению ислама пророки и посланники, в том числе посланные ранее Мусса (Моисей) и Иса (Иисус Христос), отправлялись к разным народам для наставления людей на путь к единобожию и до эпохи Мухаммада, однако, как считают мусульмане, со временем люди стали впадать в заблуждения. Мухаммад, которому Аллах ниспослал своё священное учение – *Коран*, главную священную книгу ислама – считается в исламе самым великим пророком.

В мире в настоящее время насчитывается около 2 млрд. мусульман.

В соответствии с исламом, *Аллах* – Бог, Творец, Создатель всего сущего. Также мусульмане верят в ангелов – существ, сотворённых Аллахом из света; Священное писание, ниспосланное Аллахом через пророков; Судный день – вера в конец света, грядущее воскрешение,

Божий Суд, наличие ада и рая; вера в предопределение – Аллах предопределил судьбы всего сущего.

Ислам, по заявлениям его приверженцев, преследует цель сформировать добродетельную личность, здоровую семью и гармоничное общество.

Новым явлением религиозной жизни мира второй половины XX в. стало появление и распространение так называемых *неокультов*. Отличительной особенностью их содержания является попытка синтеза отдельных идей, представлений и культовых требований, заимствованных из разных религий. Эта эклектичность представляет собой приспособление к новым условиям социально-экономического и научно-технического развития общества XX в. В итоге появились сложные духовные образования, во многом искусственные сплетения и смешения разнотипных, противоречивых составляющих – рационального и иррационального, научного и псевдонаучного, религиозного и псевдорелигиозного, реального и мистического.

Большинство неокультов возникло в США, Западной Европе и Азии в 1950–1980-х гг., а в 1990-х гг. они получили распространение в странах СНГ, включая Беларусь. Их появление и развитие на постсоветском пространстве связано с ситуацией социально-экономической нестабильности, разрушения привычного уклада жизни, с процессами глобализации и либерализации в сфере духовной культуры, с расширением культурных контактов с зарубежными странами.

Среди неокультов выделяют группу *деструктивных культов* (сатанисты, «Аум Синрикё», культ Анастасии и др.), деятельность которых официально признана противоречащей законодательству Республики Беларусь. Исследователи подчёркивают такие общие для них черты, как антихристианская тенденция, неоязыческий и антиобщественный характер, ярко выраженный харизматизм лидеров, стремление к подчинению и унификации сознания верующих. Обрядовая сторона деструктивных культов направлена на кардинальное изменение психики adeptов, вторжение в область подсознания и уничтожение личностного компонента индивида.

## **17.2. Конфессиональное разнообразие современной Беларуси**

В течение советского периода развития духовная жизнь белорусского общества характеризовалась официальной пропагандой *атеизма* (безбожия) и коммунистической идеологии. Однако, ни идеология, ни

наука, не смогли уничтожить религию и выполнить функции этого феномена и древнейшего социального института.

На рубеже XX–XXI вв. в религиозной жизни Беларуси и государственно-конфессиональных отношениях произошли существенные изменения, вызванные идейной трансформацией постсоветского общества. Провозгласив приверженность ценностям демократии, многообразие политических институтов, идеологий и мнений, государство откалось от идеологии атеизма, предоставило гражданам широкие свободы в области религиозного самоопределения.

Процесс переосмысления в общественном сознании роли религии и церкви, вовлечение значительной части общества в сферу влияния религиозных организаций обусловили феномен *религиозного ренессанса* – возрождения интереса к религии. В значительной степени ему способствовала ситуация социально-экономической нестабильности, разрушения привычного уклада жизни и крушения прежних смысло-жизненных ориентиров.

Социологические опросы постсоветского периода указывают на значительный рост религиозности населения или, во всяком случае, демонстрации своей религиозности. Если в 1988 г. к верующим себя относил до 15 %, в 1990 г. – около 30 %, то в конце 1990-х гг. о своей религиозности заявляло до 50 % опрошиваемых. В 2021 г. о своей религиозности заявляли 56–58 % респондентов. При этом значительной части «новых верующих» свойственна декларативность веры. Лишь для 5–8 % из них характерна регулярность посещения богослужений.

Проявлением религиозного ренессанса стало существенное увеличение числа религиозных конфессий. Если в 1988 г. их насчитывалось 9, то в настоящее время – 25. Большой религиозной активностью традиционно отличаются западный и центральный регионы республики. Численность религиозных общин (по состоянию на начало 2020 г.) составила 3 389. По областям Беларуси сложилось следующее распределение религиозных общин: Брестская – 765, Витебская – 560, Гомельская – 422, Гродненская – 483, Могилёвская – 294, Минская – 709, г. Минск – 156.

В качестве ведущих тенденций религиозной жизни могут быть выделены *традиционализм* и *модернизм*. Традиционализм нашёл выражение в возрождении исторически традиционных вероисповеданий, модернизм – в распространении нетрадиционных религий, некультов. К традиционным относятся религии, которые длительное время существуют на территории Беларуси и оказали существенное влияние

на становление духовной культуры, менталитета населяющих её народов, формирование отечественной государственности.

Ведущая роль в формировании государственных, общественных и культурных традиций белорусского народа принадлежит православию со старообрядчеством, католицизму, иудаизму, исламу, кальвинизму. К *нетрадиционным* для Республики Беларусь религиям относятся главным образом различные направления позднего протестантизма и новые религиозные объединения (неокульты). Данные религиозные формы не связаны с национальной традицией, иногда их деятельность способствует конфессиональной и духовно-культурной дезинтеграции общества. Некоторым религиозным новообразованиям свойственны асоциальные и антигосударственные идеологические установки. Особую опасность представляют деструктивные секты.

По прогнозам специалистов в мире в ближайшие десятилетия увеличат долю своих приверженцев в составе населения планеты христианство (за счёт активной миссионерской деятельности неопротестантских вероучений и католических миссионеров в странах Африки, Азии и Латинской Америки), ислам (за счёт высокого уровня рождаемости его последователей и миссионеров) и корпус новых религий (за счёт дальнейшей либерализации мировоззрений и кризиса традиционных церквей). На этом фоне религиозная ситуация в Беларуси может претерпеть изменения.

Процесс глобализации, который становится неотъемлемой частью современной истории, даёт повод задуматься о роли и ценности собственной религиозной традиции (в масштабах не личности, а всего народа) в сохранении культуры и общества. Принципиальная демократическая установка на свободу совести и вероисповедания должна предполагать учёт сложившегося веками устоя жизни (прежде всего, ценностно-нормативного) данного народа, учёт значимости той или иной религиозной системы в процессе его формирования, самовоспроизводства и развития.

Конфессиональная структура Беларуси близка двухуровневой модели многих европейских стран. Первый уровень – доминирующее христианство (с динамичным неопротестантским элементом), второй уровень – широкий спектр иных конфессий (с малым числом сторонников новых (нетрадиционных) религий). Беларусь может отличать лишь факт отказа от признания государственной религии.

Уровень религиозности населения, его воцерковлённости, также роднит Беларусь с Западом. В среде верующих можно констатировать

преобладание так называемых партикулярных верующих. У них наблюдается явный раскол (несоответствие) между индивидуальной верой и культовым поведением, между личной убеждёностью (религиозной самоидентификацией) и конфессиональной компетентностью (догматическим, каноническим соответствием), т. е. признание себя верующим не ведёт к положенной частоте участия в общих и индивидуальных культовых действиях (богослужениях, постах, молитвах).

Своеобразие религиозной ситуации в Беларуси определяется её геополитическим положением – на стыке западной и византийской цивилизации, сосуществованием и поочерёдным доминированием католицизма и православия. Государства, находившиеся в разные исторические периоды на территории Беларуси, всегда характеризовались поликонфессиональностью. Религиозное разнообразие – историческая, естественно сложившаяся часть белорусской культуры.

В Беларуси только 66 % зарегистрированных религиозных групп имеют собственные молитвенные здания. Такая ситуация – ситуация дефицита культовых зданий – может порождать некоторую напряжённость как в отношениях религиозных групп (разных конфессий) между собой, так и в их отношениях со светскими властями. История Беларуси изобилует периодами передела культовых зданий между конфессиями, отчуждения церквей, костёлов, синагог в пользу светских структур, а то и просто их физического разрушения.

Современная Беларусь обладает достаточно полным и разнообразным спектром религиозных общин – от православия, католицизма до неокультов (кришнаиты, бахаи). Но при этом христианские общины преобладают по численности.

Большинство религиозных организаций способствуют межконфессиональному взаимопониманию, сохранению традиций толерантности в обществе. Государственная политика направлена на поддержку традиционных конфессий, укрепление их материальной базы.

Наиболее распространёнными конфессиями в Беларуси являются: православие, католицизм, протестантизм.

*Православие* является древнейшей христианской конфессией, получившей распространение на территории белорусских земель. Первая православная епархия – Полоцкая – была основана в 992 г.

В настоящее время в Беларуси действуют 15 православных епархий (Бобруйская, Борисовская, Брестская, Витебская, Гомельская, Гродненская, Лидская, Минская, Могилёвская, Молодечненская, Новогрудская, Пинская, Полоцкая, Слуцкая, Туровская), которые входят

в состав основанного в 1989 г. Белорусского экзархата Русской православной церкви. Другое официальное название Белорусского экзархата – Белорусская православная церковь (БПЦ). В 2020 г. действовало 1 709 православных приходов, 6 духовных учебных заведений, 35 монастырей, 15 братств, 10 сестричеств, 1 миссия, 1 683 православных храма (190 строятся).

*Римско-католическая* церковь относится к числу традиционных религий Беларуси. Католицизм начал активно распространяться на землях Беларуси уже с XIII в. В 1991 г. с благословения Папы в Беларуси были созданы 3 епархии – Гродненская, Пинская и Минско-Могилёвская, в 1999 г. – Витебская. В 2020 г. действовало 498 общин, 6 духовных учебных заведений, 11 миссий, 9 монастырей, 514 культовых зданий (31 строятся).

К христианским конфессиональным направлениям в Беларуси относится также *униатство* (греко-католицизм). В 1596 г. в Бресте на церковном соборе была официально провозглашена уния (союз) католической и православной церкви. Согласно унии православная и католическая конфессии должны были объединиться под главенством Папы Римского.

В Беларуси униатство возродилось в конце 1980-х гг. В 2009 г. было зарегистрировано 14 униатских общин, в 2020 г. насчитывалось 16 общин, 5 культовых зданий.

Направления *протестантизма* – лютеранство и кальвинизм, получили распространение в Беларуси с XVI в., придя из соседней Пруссии и Ливонии. Наибольшее распространение в то время в Беларуси получил кальвинизм. По состоянию на 2020 г. протестантские религиозные организации в Беларуси были представлены 1 038 религиозными общинами, 21 объединением, 22 миссиями и 5 духовными учебными заведениями.

В Беларуси зарегистрированы 34 общины старообрядцев, в распоряжении верующих имеется 29 культовых зданий (2 строятся).

Последователи *иудаизма* были известны в Беларуси еще в IX–XIII вв. Наиболее активный наплыв иудейского населения в Беларусь пришёлся на вторую половину XVII – первую половину XVIII в. Евреи расселялись согласно профессиональной специализации в крупных и средних городах, посёлках городского типа (мястэчках). Активное возрождение местной иудейской конфессии в 1990-е гг. несколько тормозилось процессом постоянной эмиграции. В 2020 г. в Беларуси действовало 53 иудейские общины, функционировало 9 синагог.

Ислам в Беларуси распространился в XIV–XVI вв. Этому содействовали великие князья литовские, которые приглашали татар-мусульман из Крыма и Золотой Орды для охраны границ государства. К XVI в. в Беларуси и Литве осело более 100 тыс. человек татарского населения.

Вероисповедание современных белорусских татар относится в основном к суннитскому толку ислама. Большинство белорусских татар (прежде всего молодежь) не очень хорошо знают каноны традиционной веры, конфессионально нейтральны и склонны к толерантности. Количество зарегистрированных мусульманских общин на 2020 г. – 24, одна из которых шиитского толка (остальные – сунниты). Действуют 6 мечетей и 3 молитвенных дома, в том числе Соборная мечеть в г. Минск, открытая в 2016 г.

Таким образом, религиозная ситуация в Беларуси имеет свою специфику. Основными её характеристиками является поликонфессиональность, динамичность развития религиозных общин, небольшое число «практикующих верующих» и поддержка государством традиционных для страны конфессий.

### **Основные выводы**

1. Религия – вера в сверхъестественное. Данный социальный институт выполняет ряд функций, важнейшими из которых являются формирование мировоззрения, решение духовных проблем общества. Религиозные представления характерны практически для всех обществ. В своём развитии религия прошла длительную эволюцию от примитивных родоплеменных верований до монотеизма. В современном обществе актуальным является феномен сект и неокультов.

2. Религиозная ситуация в Беларуси характеризуется разнообразием, которое гарантировано законом «О свободе совести и вероисповедания». С начала 1990-х гг. в Беларуси наблюдается религиозный ренессанс, что связано с распадом СССР и отменой атеистической идеологии. В Республике действует Совет по делам религий и национальностей, который разрешает или запрещает деятельность религиозных конфессий.

### **Ключевые понятия**

Религия, конфессия, атеизм, секта, монотеизм, политеизм, мировые религии, религиозный ренессанс.



## Вопросы для самопроверки

1. Объясните сущность социологического подхода к происхождению религии.
2. Что такое религиозная вера и религиозное сознание?
3. Какие основные типы религиозных организаций существуют?
4. Что такое секты и неокульти, в чём может быть их опасность?
5. В чём заключается сущность регулятивной функции религии?
6. Каковы основные причины религиозного ренессанса на постсоветском пространстве?
7. Охарактеризуйте современную религиозную ситуацию в Беларуси.

## Глава 18. ВОЗМОЖНОСТИ ЭМПИРИЧЕСКОГО СОЦИОЛОГИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ ОБЩЕСТВА

### 18.1. Социологические исследования в познании общества

*Метод* в социологии – это способ построения и обоснования социологического знания или, иначе, последовательный план проведения исследования. В значительной степени метод зависит от исследуемой социальной проблемы, от теории, в рамках которой обосновываются гипотезы исследования, и общей методологической ориентации.

Так, в частности, существенно различаются методические подходы структурных функционалистов и интеракционистов. Если первые получают эмпирические данные «жёсткими» опросными методами, строят таблицы и формулируют выводы, то вторые изучают, каким образом люди конструируют свой мир, с помощью «мягких» методов – наблюдения, бесед и т. п.

Для исследования социокультурных систем и институтов, социальных отношений широко используются сравнительно-исторический, генетический, сравнительно-типологический методы и метод типологизации. Основными методами эмпирических социологических исследований являются *эксперимент, опрос, наблюдение* и *анализ документов*.

В социологическом изучении общественного сознания, общественного мнения чаще используются методы анализа документов – личных и официальных, опроса – анкетирование и интервью, а также наблюдения – внешнего и включённого. При анализе межличностных отношений, ценностных ориентаций и установок личности используются

также анкетирование и интервьюирование, дополняющиеся методами социометрии, применением биографического метода.

Особое место в спектре методов социологических исследований занимает *эксперимент* – метод, призванный установить причинно-следственные связи в строго контролируемых условиях. По предварительной гипотезе выделяются *зависимая переменная* – следствие и *независимая переменная* – возможная причина. В процессе эксперимента зависимая переменная подвергается воздействию независимой и результат измеряется. Если он показывает изменение в предсказанном гипотезой направлении – значит, она верна.

Применение эксперимента в социологии ограничивается в первую очередь из-за сложности учёта возмущающего эффекта, привносимого самим исследователем. Так, люди, над которыми производится эксперимент, могут изменить своё поведение просто из-за того, что чувствуют, что за ними наблюдают. Вторым существенным ограничителем применения экспериментов в социологии является вероятность причинения ущерба физическому и психическому благополучию участников. В частности, широко известен эксперимент Ф. Зимбардо «Стэнфордская окружная тюрьма» (1972), в котором добровольцев, после тщательного отбора, разделили на «заключённых» и «охранников» окружной тюрьмы. Вскоре и «охранники», и «заключённые» настолько втянулись в свои роли, что стали взаимно унижать и оскорблять друг друга. После первой недели эксперимента его пришлось прервать, поскольку моральное состояние участников катастрофически ухудшилось.

Наиболее известным социологическим методом является *опрос* – сбор первичной вербальной информации, основанный на опосредованном (*анкета*) или непосредственном (*интервью*) взаимодействии между опрашиваемым (респондентом) и исследователем. Преимущество опроса состоит в его универсальности, так как можно зарегистрировать ненаблюдаемые явления – мотивы, установки, мнения большого числа респондентов и одновременно результаты их деятельности или поведения. При проведении интервью вопросы задаются исследователем лично. Метод стандартизованного интервью подразумевает, что интервьюер зачитывает чёткие формулировки вопросов и фиксирует ответы респондента на бланке. Промежуточное положение между анкетными опросами и интервью занимают телефонные опросы. Здесь анкетёр также имеет непосредственный контакт с респондентами, что даёт возможность фиксировать дополнительно их эмоциональные реакции.

*Наблюдение* – метод сбора первичной социологической информации путём непосредственного восприятия и прямой регистрации характеристик наблюдаемого объекта, значимых для целей исследования. Выделяют *включённое* и *внешнее (полевое)* наблюдение. В первом случае наблюдение осуществляется участником наблюдаемого процесса, во втором – сторонним наблюдателем.

*Анализ документов* как специфический метод может использоваться на всех этапах социологического исследования – от выдвижения первичной гипотезы до обоснования формулирования выводов. Предметом анализа могут быть письменные документы (пресса, письма, личные документы, биографии и т. п.), иконографические, кино- и фотодокументы, электронные тексты и др.

Изучение социальных процессов методами прикладной социологии начинается с разработки программы исследования. От качества программы, её научного уровня зависит эффективность всей последующей работы социолога.

*Программа социологического исследования* – это важнейший теоретический документ, излагающий методологические, методические и организационные принципы, приёмы, средства изучения конкретного социального объекта.

Программа социологического исследования состоит из двух основных частей: теоретико-методологической и методической (процедурная часть).

Компонентами теоретико-методологической части являются: формулировка и обоснование проблемы исследования, указание цели, определение объекта и предмета исследования, логический анализ основных понятий, формулировка гипотез и задач исследования. В свою очередь, методическая часть (процедурная часть) состоит: из определения обследуемой совокупности, характеристики используемых методов сбора первичной социологической информации, определения логической структуры инструментария для сбора этой информации, логической схемы её компьютерной обработки, разработки организационного плана.

Специалисты считают, что единой схемы социологического исследования, годящегося на разные случаи жизни, не существует. Выбор вида исследования определяется характером поставленной цели и выдвинутых задач. Иными словами, выбор определяется глубиной требуемого анализа социальной проблемы, масштабом охвата событий.

В зависимости от того, какой критерий берётся за основание классификации, выделяют несколько видов эмпирического исследования.

По глубине анализа социальной проблемы и по масштабу охвата событий различают пробное, описательное и аналитическое исследования.

По применяемому методу сбора первичной информации различают опрос, наблюдение, анализ документов, эксперимент.

По цели исследования – изучается статика или динамика явления – выделяют ещё два вида социологического исследования: точечное и повторное.

По объёму охвата объекта исследования типы исследования делятся на сплошные и выборочные.

По месту проведения в социологии и антропологии выделяют *полевые* (естественные), а в социальной психологии – как *полевые*, так и *лабораторные* исследования.

Остановимся подробнее на некоторых из них.

*Точечное исследование* (ещё его называют разовым) даёт информацию о состоянии или количественных характеристиках социального явления на момент изучения. Правда, моментальная фотография события не даёт ответа на вопрос о тенденциях его изменения во времени. Такое исследование не претендует на получение репрезентативной информации. Его задача – детальный анализ нового явления, отсутствие информации о котором делает невозможным проведение широкого выборочного исследования.

*Повторные исследования* – это совокупность нескольких исследований, проведённых по единой программе и инструментарию последовательно через определённые промежутки времени и призванных получить результаты, характеризующие динамику изменения объекта. Они представляют собой средство сравнительного анализа. К ним относят:

– *когортное исследование* – изучение лиц одного возраста (поколение) на протяжении длительного времени. Цель – анализ изменений в образе жизни, ориентация людей одного поколения. Объекты исследования меняются, но люди сохраняются;

– *трендовое исследование* – исследование, проводящееся на одной и той же генеральной совокупности с интервалом во времени и с соблюдением относительно одинаковой методики. Цель – установление тенденций (трендов) социальных изменений. Пример – переписи населения;

– *панельное исследование* – исследование, проводящееся по единой программе, на одной и той же выборке и по единой методике через определённый интервал времени. Цель – анализ динамики событий. Люди могут меняться, но объекты исследования (цех, предприятие) сохраняются.

*Лонгитюдное исследование* (от англ. *longitude* – долгота) – исследование, предполагающее последовательную многократную регистрацию определённых показателей через строго установленные промежутки времени с целью определения динамики их изменения и взаимовлияния.

*Нестандартизированное* (неструктурированное) наблюдение – это такой способ изучения социальных явлений и процессов, при котором определён только объект наблюдения, но исследователь не определяет заранее, какие именно элементы изучаемого процесса, события, ситуации и т. п. он будет наблюдать.

*Стандартизированное* (структурированное) наблюдение – такой способ сбора эмпирической социологической информации, при котором заранее определён не только объект и предмет исследования, но и состав элементов изучаемого процесса, которые имеют наиболее существенное значение для достижения намеченных целей и решения задач, стоящих перед исследователем.

Большинство социологических исследований носит выборочный характер: по строгим правилам отбирается определённое количество людей, отражающих по социально-демографическим признакам структуру изучаемого объекта.

При построении социологической выборки используется множество специальных терминов, в том числе два важнейших – генеральная и выборочная совокупность.

Совокупность, из которой отбираются варианты для совместного изучения, называется *генеральной*, а отобранная из генеральной совокупности часть её членов носит название выборки или выборочной совокупности. *Выборкой* называется совокупность элементов объекта социологического исследования, подлежащая непосредственному изучению.

*Репрезентативной выборкой* в социологии считается такая выборочная совокупность, основные характеристики которой полностью совпадают (представлены в той же пропорции или с той же частотой) с такими же характеристиками генеральной совокупности. Только для этого типа выборки результаты обследования части единиц (объектов)

можно распространять на всю генеральную совокупность. Необходимое условие для построения репрезентативной выборки – наличие информации о генеральной совокупности, т. е. либо полный список единиц (субъектов) генеральной совокупности, либо информация о структуре по характеристикам, существенно влияющим на отношение к предмету исследования.

Под репрезентативностью в социологии понимают такие свойства выборки, которые позволяют ей выступать на момент опроса моделью, представителем генеральной совокупности. Иными словами, репрезентативная выборка представляет собой точную модель генеральной совокупности, которую она должна отражать (по значимым для исследования параметрам). В той степени, в какой выборка является репрезентативной, выводы, основанные на изучении этой выборки, можно применить ко всей совокупности. Репрезентативным считается такое исследование, при котором отклонение в выборочной совокупности по контрольным признакам не превышает 5 %.

## **18.2. Социологические исследования в Беларуси**

История общественного развития сделала аксиомой для управленцев и граждан положение, многократно доказала закономерность: чем полнее задействованность во всех сферах человеческой деятельности науки, тем выше темпы развития, весомее его конечный результат, а следовательно, и возможности любой страны в достижении конечных целей – обеспечение достойного уровня жизни населения, повышения её имиджа и авторитета в мировом сообществе.

Кроме того, темпы и результаты социально-экономического развития государства являются базовым условием достижения им необходимого уровня безопасности в основных жизнеопределяющих сферах: энергетической, продовольственной, образования, здравоохранения и других, а в конечном счёте его независимости и национального суверенитета. Особенно актуальна эта проблема для стран с ограниченными возможностями собственного энергоресурсообеспечения, к которым, как известно, относится и Беларусь.

Весомый вклад в социально-экономическое развитие страны может и должна вносить гуманитарная и в первую очередь социологическая наука.

Социология, при условии её должной востребованности, может успешно конкурировать с другими отраслями научного познания по

уровню экономической и социальной отдачи и вкладу в общественное развитие.

К сожалению, на сегодняшний день востребованность социологической науки на постсоветском пространстве, в том числе и в Беларуси, перерастает в совершенно неожиданную и новую для неё плоскость – проблему её сохранения как таковой. Так, если ещё в 2000 г. в республике насчитывалось 18 государственных и 14 негосударственных социологических организаций, то к 2021 г. из первых осталось 4, а из вторых – 2–3, да и то весьма условно («всплывают» только в периоды избирательных кампаний).

Сложившаяся ситуация не могла не сказаться и на объёмах реализуемой исследовательской проблематики сохранившихся научных организаций социологического профиля, которые сведены к минимуму или даже вовсе поставлены под угрозу исчезновения. Так, в настоящее время большую часть социологических исследований проводят две организации – Институт социологии НАН Беларуси и Центр социологических и политических исследований БГУ.

Сохранению и развитию социологической науки, повышению её востребованности способствовало бы принятие ряда правовых, организационных, экономических и социальных мер по следующим направлениям:

1. Комплексный подход к разработке государственных социальных программ, взаимоувязка в них технических, экономических, экологических параметров с социально-демографическими целями развития.

2. Предварительная социологическая проработка важнейших позиций этих социальных программ.

3. Внедрение в практику разработки социальных программ научно-трёхвариантного (максимальный, средний, минимальный уровень достижения параметров) прогнозирования в зависимости от возможного изменения внешних условий энергоресурсообеспечения, реализуемости того или иного вариантов прогнозов, изменения ситуаций на рынке товаров и услуг и других факторов.

4. Проведение социологического мониторинга социально-экономической и политической ситуации республики, деятельности всех без исключения жизнеобеспечивающих отраслей.

5. Нацеленность тематики социологических исследований и их результатов на решение приоритетных задач развития республики.

6. Внедрение рекомендаций и предложений по результатам всех наиболее значимых по проблематике исследований.

7. Большая гласность через СМИ и публикации в научных изданиях фактов проведения исследований по изучению общественного мнения по наиболее затрагивающей интересы населения проблематике, популяризация полученных результатов и их значимости для решения исследуемой и других социальных проблем.

В современном обществе очень важную роль играет изучение общественного мнения. Общественное мнение выступает как субъект общественных отношений и занимает определённую оценочную позицию по отношению к различным политическим системам, государственной власти, какой-либо отдельно взятой социально-экономической проблеме локального или глобального характера. Оно динамично формируется в течение определённого периода времени как постепенно накапливающийся повседневный опыт оценки наиболее значимых для человека условий жизнеобеспечения, его роли и места в обществе.

Мнение населения в той или иной степени контролирует деятельность органов государственного управления и других социальных институтов и выступает в качестве некой побудительной силы по отношению к ним, т. е. обладает моральной властью. Современное управление немислимо без этого инструмента, органы власти различных уровней всё чаще обращаются к общественному мнению за консультацией и советом.

Социальное настроение в настоящее время в значительной степени находится под воздействием сложившейся в глобализирующемся мире специфики общественно-политических и социально-экономических процессов и именно в экономическом аспекте наиболее глубоко и предметно затрагивает социальные проблемы жизни общества. В условиях экономических проблем, в том числе вызванных пандемией COVID-19, охватившей мир в 2020 г., у значительной части населения формируется ощущение неуверенности в своём будущем, в правах и доступности средств существования, социальной защищённости. Это, при определённых условиях, может стать весьма серьёзным фактором обострения социальной напряжённости в обществе.

В решении этой проблемы может помочь социологическая наука. В этом плане её важнейшей задачей является выявление негативных настроений в обществе (даже на ранних стадиях), обоснование и рекомендации необходимых мер для предупреждения развития ситуации по регрессивному сценарию, а также для профилактики



социальной напряжённости и ускорению преодоления последствий экономического спада в Беларуси (по итогам 2020 г. экономика Беларуси погрузилась в рецессию – снижение ВВП составило 0,9 %).

Системное использование социологической науки в процессе разработки и принятия решений на различных уровнях государственного управления позволяет максимально исключить возможные ошибки, снизить цену риска, экономические, политические и социальные издержки; через системную, постоянную и предметную обратную связь корректировать любое социально и экономически значимое управленческое воздействие с целью повышения его эффективности.

С помощью социологии можно изучать широкий круг социальных проблем, начиная с исследования ценностных ориентаций населения, истолкования мнения общественности о кандидате на выборную политическую должность и заканчивая опросами населения по поводу эффективности работы народного хозяйства страны, её отдельной отрасли или конкретной организации.

Особое значение для развития Беларуси может сыграть более широкое применение мониторинга. Мониторинг, как общенаучный метод, подразумевает специально организованное систематическое наблюдение за состоянием объектов, явлений, процессов с целью их оценки и контроля, а также прогноза их изменений. Суть мониторинга заключается в проведении с установленной регулярностью повторных измерений по одним и тем же показателям для накопления данных и анализа их динамики на основе сравнения их с базовыми показателями, принятыми в качестве эталона для данного объекта.

Социологический мониторинг – это мониторинг, использующий специфические для эмпирической социологии методы сбора, обработки, анализа и использования информации (регулярное применение одних и тех же принципов построения выборки и одного и того же социологического инструментария для сбора, обработки и анализа полученных данных). Он может выступать как комплекс информационных, научно-методических, нормативно-правовых, организационных и финансовых мер, а также как средство информационного обеспечения управленческой деятельности и как инструмент управления ответственными системами.

Социологический мониторинг любого вида деятельности народного хозяйства позволит управленцу увидеть взаимосвязь различных аспектов этой деятельности, динамику процесса, выявить в ранжирован-

ном виде основные проблемы и подсказать наиболее целесообразные и эффективные пути их решения.

Таким образом, очевидно, что более полное и предметное вовлечение социологической науки в реализацию конечных целей развития будет способствовать укреплению степени доверия к органам государственного управления; конструктивизму, созидательной консолидации и развитию гражданского общества в Беларуси.

### **Основные выводы**

1. Социологические исследования (опрос, наблюдение, описание, анализ документов) позволяют изучить состояние и тенденции динамики общества. Изучение социальных процессов начинается с разработки программы социологического исследования. Существуют различные типы исследований: полевые и лабораторные, точечные и лонгитюдные, стандартизированные и нестандартизированные.

2. Социологические исследования оказывают серьёзное влияние на темпы и результаты социально-экономического развития государства. Ведущими социологическими организациями Республики Беларусь являются Институт социологии НАН Беларуси и Центр социологических и политических исследований БГУ. Важную роль в настоящее время играет изучение общественного мнения. Социологический мониторинг способствует принятию наиболее эффективных решений.

### **Ключевые понятия**

Метод, эксперимент, опрос, выборка, репрезентативность, респондент, общественное мнение, мониторинг.

### **Вопросы для самопроверки**

1. Что такое социологический опрос?
2. Какие виды социологического наблюдения вы знаете?
3. Что представляет собой программа социологического исследования?
4. Какие проблемы общества могут решить социологические исследования?
5. В чём состоит важность изучения общественного мнения?
6. С какими проблемами сталкивается социологическая наука в Беларуси?

## СОДЕРЖАНИЕ

ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНЫХ УСЛОВНЫХ ОБОЗНАЧЕНИЙ .....	3
ВВЕДЕНИЕ .....	5
СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ .....	6
Раздел 1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ .....	9
Глава 1. Экономическая теория: предмет и метод .....	9
Глава 2. Потребности и ресурсы. Проблема выбора в экономике .....	15
Глава 3. Экономические системы. Рыночная экономика и её модели .....	25
Глава 4. Спрос, предложение и рыночное равновесие. Эластичность спроса и предложения .....	47
Глава 5. Основы поведения субъектов рыночной экономики .....	71
Глава 6. Рынки факторов производства.....	104
Глава 7. Основные макроэкономические показатели и макроэкономическая нестабильность.....	127
Глава 8. Макроэкономическое равновесие на товарном рынке .....	143
Глава 9. Равновесие денежного рынка. Финансовая система.....	154
Глава 10. Макроэкономическая политика.....	172
Глава 11. Экономический рост.....	184
Глава 12. Современное мировое хозяйство .....	188
Раздел 2. СОЦИОЛОГИЯ.....	202
Глава 13. Системные характеристики общества как формы организации социальных взаимодействий.....	202
Глава 14. Социальная структура и стратификация: проблема социального неравенства .....	222
Глава 15. Социодинамика общества и культуры: развитие, прогресс, кризис.....	234
Глава 16. Семья как социальный институт и социальная группа. Социально- демографическая ситуация в Беларуси .....	244
Глава 17. Религия как социокультурное явление. Религиозная ситуация в Беларуси .....	254
Глава 18. Возможности эмпирического социологического исследования общества .....	265

Учебное издание

**Константинов** Сергей Александрович  
**Константинов** Николай Сергеевич  
**Блохин** Виктор Николаевич

ЭКОНОМИКА

ИНТЕГРИРОВАННЫЙ МОДУЛЬ

Учебно-методическое пособие

*2-е издание, переработанное и дополненное*

Редактор *Е. В. Ширалиева*  
Технический редактор *Н. Л. Якубовская*

Подписано в печать 06.07.2022. Формат 60×84 <sup>1</sup>/<sub>16</sub>. Бумага офсетная.  
Ризография. Гарнитура «Таймс». Усл. печ. л. 16,04. Уч.-изд. л. 14,87.  
Тираж 100 экз. Заказ .

УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия».  
Свидетельство о ГРИИРПИ № 1/52 от 09.10.2013.  
Ул. Мичурина, 13, 213407, г. Горки.

Отпечатано в УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия».  
Ул. Мичурина, 5, 213407, г. Горки.