

Министерство образования Республики Беларусь

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

Кафедра «Экономическая теория»

А. М. Бондарева, А. А. Злотников, О. В. Телегина

ИНТЕГРИРОВАННЫЙ МОДУЛЬ «ЭКОНОМИКА»

Учебно-методическое пособие

*Рекомендовано учебно-методическим объединением
по экономическому образованию в качестве
учебно-методического пособия для студентов
дневной и заочной форм получения высшего образования
учреждений высшего образования, обучающихся
на неэкономических специальностях*

Электронный аналог печатного издания

Гомель 2015

УДК 330+316(075.8)
ББК 65+60.5я73
Б81

Рецензенты: канд. экон. наук, доц. каф. «Экономическая теория»
ГГТУ им. П. О. Сухого *О. Я. Потехина*;
канд. филос. наук, доц. каф. «Философия и социология»
ГГТУ им. П. О. Сухого *В. К. Борецкая*;
доц. каф. экономической теории БГЭУ канд. экон. наук,
доц. *А. М. Филищев*

Бондарева, А. М.

Б81 Интегрированный модуль «Экономика» : учеб.-метод. пособие / А. М. Бондарева, А. А. Злотников, О. В. Телегина ; М-во образования Респ. Беларусь, Гомел. гос. техн. ун-т им. П. О. Сухого. – Гомель : ГГТУ им. П. О. Сухого, 2015. – 106 с. – Систем. требования: PC не ниже Intel Celeron 300 МГц ; 32 Mb RAM ; свободное место на HDD 16 Mb ; Windows 98 и выше ; Adobe Acrobat Reader. – Режим доступа: <https://elib.gstu.by>. – Загл. с титул. экрана.

ISBN 978-985-535-245-8.

Интегрированный модуль «Экономика» 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 слова и список рекомендованных литературных источников.

Для студентов неэкономических специальностей дневной и заочной форм обучения первой ступени высшего образования.

УДК 330+316(075.8)
ББК 65+60.5я73

ISBN 978-985-535-245-8

© Бондарева А. М., Злотников А. А.,
Телегина О. В., 2015
© Учреждение образования «Гомельский
государственный технический университет
имени П. О. Сухого», 2015

Оглавление

| | |
|--|-----------|
| Предисловие..... | 4 |
| УЧЕБНАЯ ДИСЦИПЛИНА «ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ»..... | 5 |
| Раздел I. Основные закономерности функционирования экономики ... | 5 |
| Глава 1. Экономическая теория: предмет и метод..... | 5 |
| Глава 2. Потребности и ресурсы. Проблема выбора в экономике..... | 8 |
| Глава 3. Экономические системы. Рыночная экономика и ее модели | 11 |
| Раздел II. Основы микроэкономики..... | 17 |
| Глава 4. Спрос, предложение и рыночное равновесие. Эластичность спроса и предложения..... | 17 |
| Глава 5. Основы поведения субъектов рыночной экономики..... | 22 |
| Глава 6. Рынки факторов производства..... | 31 |
| Раздел III. Основы макроэкономики | 35 |
| Глава 7. Основные макроэкономические показатели и макроэкономическая нестабильность | 35 |
| Глава 8. Макроэкономическое равновесие на товарном рынке | 45 |
| Глава 9. Равновесие денежного рынка. Финансовая система | 53 |
| Глава 10. Макроэкономическая политика | 61 |
| Глава 11. Экономический рост | 66 |
| Раздел IV. Основы международной экономики | 69 |
| Глава 12. Современное мировое хозяйство | 69 |
| УЧЕБНАЯ ДИСЦИПЛИНА «СОЦИОЛОГИЯ» | 78 |
| Глава 1. Общество как система..... | 78 |
| Глава 2. Социальная структура и стратификация..... | 84 |
| Глава 3. Социодинамика общества и культуры: развитие, прогресс, кризис | 91 |
| Глава 4. Семья и брак как социальный институт..... | 95 |
| Глава 5. Религия как социокультурное явление и социальный институт..... | 99 |
| Глава 6. Социологическое исследование..... | 102 |
| Рекомендуемая литература..... | 106 |

ПРЕДИСЛОВИЕ

Учебно-методическое пособие по интегрированному модулю «Экономика», включающее дисциплины «Экономическая теория» и «Социология», предназначено для подготовки студентов, обучающихся на первой ступени высшего образования по непрофильным специальностям.

Экономическое и социологическое образование является важнейшим элементом социально-гуманитарного образования. Изучение интегрированного модуля «Экономика» направлено на получение междисциплинарных социально-экономических знаний, необходимых для практической деятельности будущих специалистов – выпускников высшей школы.

Изучение обязательных дисциплин «Экономическая теория» и «Социология» позволит будущим специалистам понять социально-экономические явления и процессы, происходящие в мире и белорусском обществе, и применить полученные знания в практической деятельности, сформировать навыки выбора эффективных управленческих решений, познать причины неравенства, бедности и богатства, межнациональных, экономических и политических конфликтов.

Междисциплинарные связи в интегрированном модуле дисциплин «Экономическая теория» и «Социология» предопределены спецификой развития гуманитарного знания на современном этапе, а именно – междисциплинарным подходом в исследовании социально-экономических процессов. Подготовка кадров высшей школы для решения задач инновационного развития и формирования «экономики знаний» предполагает реализацию модели современного специалиста в рамках компетентностного подхода на основе целостного системного мировоззрения для профессионального анализа процессов и явлений в экономике и социуме.

Данное учебно-методическое пособие разработано в соответствии с экспериментальной учебной программой интегрированного модуля «Экономика» для учреждений высшего образования, рекомендованной Министерством образования Республики Беларусь.

УЧЕБНАЯ ДИСЦИПЛИНА «ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ»

РАЗДЕЛ I. ОСНОВНЫЕ ЗАКОНОМЕРНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

Глава 1. Экономическая теория: предмет и метод

1.1. Экономика как сфера жизнедеятельности общества. Процесс производства.

1.2. Предмет, функции и разделы экономической теории. Экономическая политика.

1.3. Методы экономической теории. Экономические законы и категории.

Ключевые понятия: экономика, производство, микроэкономика, макроэкономика, международная экономика.

1.1. Экономика как сфера жизнедеятельности общества. Процесс производства

Термин «экономика» употребляют в разных значениях.

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

Главное назначение экономики – создание экономических благ: предметов потребления (продуктов питания, одежды и т. п.) и средств производства (техники, сырья, энергии и т. п.). Следовательно, производство является главной составляющей экономики. Под **производством** понимают процесс создания экономических благ, необходимых для существования и развития общества.

В любом процессе производства присутствуют следующие компоненты: предметы труда, средства труда, труд.

Предметы труда – это все то, на что человек воздействует в процессе труда. Это полезные ископаемые, предварительно подвергнутые воздействию труда (руда, нефть) и называемые *сырьем*.

Средства труда – это те вещи, с помощью которых человек воздействует на предметы труда. Совокупность средств труда и предметов труда составляет **средства производства**.

Труд – это деятельность людей, направленная на производство материальных и духовных благ для удовлетворения своих потребностей. Следовательно, труд – это деятельность людей, обладающих определенными навыками и умениями.

1.2. Предмет, функции и разделы экономической теории.

Экономическая политика

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

Экономическая теория – это социальная наука, которая изучает экономические отношения в процессе воспроизводства материальных благ и услуг. Предмет экономической теории показывает, что она изучает. Экономическая теория изучает не производство как таковое, а общественные отношения между людьми в процессе производства, т. е. **предметом экономической теории** являются экономические отношения, складывающиеся в процессе общественного развития.

Общая экономическая теория выполняет ряд **функций**:

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

Под **экономической политикой** понимают разработку конкретных программ для достижения экономических целей общества. Экономические цели на макроуровне: стремление к полной занятости населения; стабильный уровень цен; устойчивый экономический рост; равновесие внешнеторгового баланса; экономическая эффективность; справедливое распределение доходов в обществе. Экономические цели на микроуровне – эффективное использование ограниченных ресурсов.

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

1.3. Методы экономической науки. Экономические законы и категории

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

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

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

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

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

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

Функциональный анализ предполагает выявление взаимосвязей экономических процессов и явлений по «горизонтали», т. е. он не ставит вопрос, что первично, а что вторично, а выявляет то, как изменяется одна величина в зависимости от изменения другой.

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

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

Экономические законы – объективные, постоянно повторяющиеся связи и взаимозависимости причинно-следственного характера, присущие экономическим явлениям и процессам. **Экономические категории** – теоретические научные понятия реально существующих социально-экономических отношений (деньги, заработная плата, цена, прибыль, спрос, предложение, кредит).

Глава 2. Потребности и ресурсы. Проблема выбора в экономике

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

2.2. Ресурсы и факторы производства.

2.3. Проблема выбора в экономике. Производственные возможности общества.

Ключевые понятия: потребности, ресурсы, факторы производства, производственные возможности общества.

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

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

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

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

В процессе удовлетворения одних потребностей происходит формирование новых потребностей. Такой процесс назван **законом**

возвышения потребностей. Потребности растут в количественном, но еще больше и в качественном отношении.

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

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

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

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

2.2. Ресурсы и факторы производства

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

Выделяют следующие **виды ресурсов**:

- **природные** – потенциально пригодные для применения в производстве дары природы;
- **трудовые** – население в трудоспособном возрасте;
- **материальные** – созданные человеком средства производства, сами являющиеся результатом производства;
- **финансовые** – денежные средства, которые общество готово выделить на организацию производства.

Ограниченность ресурсов означает, что общество может предложить меньше ресурсов, чем хотели бы иметь люди для удовлетворения потребностей.

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

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

Основной капитал (здания, сооружения, машины и оборудование, инструменты) участвует в нескольких производственных циклах и переносит свою стоимость на готовый продукт по частям, по мере износа (происходит его *амортизация*). *Физический износ* означает потерю потребительских свойств объекта, которая требует ремонта или замены. *Моральный износ* основного капитала – это потеря основным капиталом стоимости вследствие технического прогресса.

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

2.3. Проблема выбора в экономике. Производственные возможности общества

Так как экономические ресурсы ограничены, а потребности общества безграничны, то экономика стоит перед **проблемой выбора** направлений использования ресурсов. Альтернативный выбор в экономике можно показать при помощи **кривой производственных возможностей**, каждая точка которой отражает максимально возможный объем производства двух товаров при данных ресурсах (рис. 2.1).

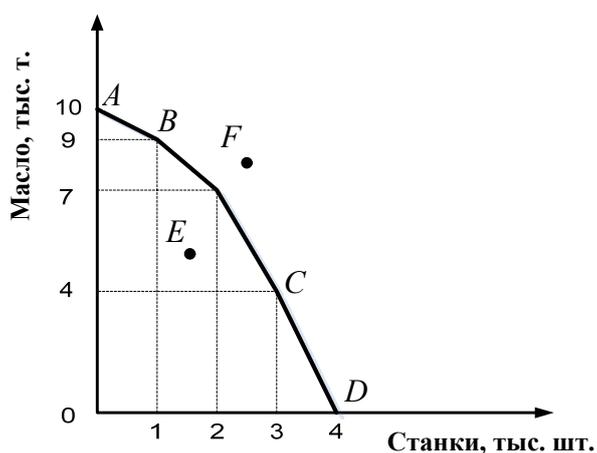


Рис. 2.1. Кривая производственных возможностей

Предположим, что экономика производит лишь два продукта – масло и станки. Масло символизирует *потребительские товары*, станки – *средства производства*. Если все население страны станет произ-

водить масло, то оно получит 10 тыс. т (точка *A*), если же станки – то будет выпущено 4 тыс. шт. (точка *D*).

Так как ресурсы ограничены, то для увеличения производства станков необходимо часть ресурсов перебросить из одной отрасли в другую, следовательно, придется сократить количество масла. Количество продукта, от которого необходимо отказаться, чтобы получить дополнительное количество другого продукта, называется **вменными издержками** (или *альтернативными издержками*, или *издержками упущенной выгоды*).

Предполагается, что все ресурсы экономики задействованы для производства данных товаров – это *условие полной занятости*. А так как произведено максимальное количество товаров, то экономика была *эффективна*. Следовательно, точки на кривой *A, B, C, D* – эффективны. Точка внутри кривой (точка *E*) говорит о *неэффективном использовании ресурсов*, так как в данном случае произведено меньше товаров, чем потенциально может произвести экономика. Точка выше кривой (точка *F*) *недостижима* в данный момент для данной экономики.

Экономическая эффективность подразумевает получение максимального результата с минимальными затратами на производство. На экономическую эффективность влияет множество факторов, главными из которых являются технологии производства, уровень квалификации трудовых ресурсов, уровень специализации и кооперации производства.

Глава 3. Экономические системы. Рыночная экономика и ее модели

3.1. Экономическая система общества: содержание, типы и модели. Традиционная, командная и рыночная экономика.

3.2. Собственность в экономической системе общества. Реформирование собственности.

3.3. Рынок: понятие, функции, основные черты. Рыночная инфраструктура.

3.4. Несовершенства рынка и необходимость государственного регулирования экономики.

3.5. Модели рыночной экономики. Особенности белорусской экономической модели.

Ключевые понятия: экономическая система, собственность, рынок, конкуренция, государственное регулирование экономики.

3.1. Экономическая система: содержание, типы и модели.

Традиционная, командная и рыночная экономика

Экономическая система – это особым способом упорядоченная система связей между производителями и потребителями экономических благ. Современный мир характеризуется наличием самых разных экономических систем, каждая из которых сформировалась в процессе длительного исторического развития. Их можно сгруппировать, взяв за основу какой-либо критерий.

1. **Формационный подход** (характерен для марксистской теории), согласно которому развитие общества сводится к смене пяти общественно-экономическим формаций: первобытнообщинной, рабовладельческой, феодальной, капиталистической, коммунистической.

2. **Цивилизационный подход** основан на признании приоритетности уровня технологического развития. Общество развивается от доиндустриального к индустриальному и затем к постиндустриальному обществу. *Доиндустриальное общество* характеризуется примитивными орудиями труда. Преобладающей сферой экономической деятельности является сельское хозяйство. В *индустриальном обществе* решающим фактором развития становится совершенствование техники и технологии производства. Основа экономики – промышленность. *Постиндустриальное общество* характеризуется преобладанием в экономике сферы услуг над сферой производства товаров.

3. В современной экономике *по формам координации хозяйственной жизни* выделяют 4 модели (типа) экономических систем: традиционную экономику, рыночную экономику, командную экономику, смешанные экономические системы.

Традиционная экономика – это экономика, в которой практика использования ресурсов определяется традициями и обычаями.

Она была характерна для доиндустриального общества и для отсталых в экономическом развитии стран Азии, Африки в XIX и XX вв. Отличительные особенности: примитивная техника и технология производства, преобладание ручного труда, решение экономических проблем в соответствии с вековыми обычаями, религиозными, племенными и даже кастовыми традициями.

Командная экономика (административно-командная, плановая экономика) – это экономика, при которой собственность на материальные ресурсы принадлежит государству, а координация экономической деятельности осуществляется посредством централизованного планирования. Эта модель характерна для бывшего СССР, а также

для стран Восточной Европы и Азии. Итогом является отсутствие конкуренции, торможение роста качества продукции, производительности труда и введения инноваций.

Рыночная экономика – это экономика, основанная на товарно-денежных отношениях, господстве частной собственности и свободной конкуренции производителей и потребителей. Основные экономические решения принимаются самостоятельно производителями и потребителями. Первые на свой страх и риск решают, какие продукты, в каком количестве и для кого производить, какую технику использовать. Вторые самостоятельно делают выбор, какую продукцию и у каких производителей приобретать.

Смешанная экономика представляет такую экономическую систему, где регулирующая роль рынка дополняется механизмом государственного регулирования, а частная собственность присутствует наряду с государственной.

3.2. Собственность в экономической системе общества. Реформирование собственности

Основой любой экономической системы является собственность. Отношения собственности возникают только в обществе и связаны с редкостью вещей. **Собственность** есть форма присвоения благ, ресурсов и доходов.

Субъект собственности – это тот, *кто* может быть собственником. Субъектами собственности являются физические и юридические лица, государство. **Объект собственности** – это то, *что* может быть в собственности. Объектом собственности являются движимое и недвижимое имущество, а также результат интеллектуального труда.

В рыночной экономике выделяются две **основные формы собственности**: частную и государственную, которые, в свою очередь, имеют много разновидностей.

В подавляющем большинстве стран мира сегодня превалирует в различной степени **частная собственность**. Характерный признак частной собственности – передача имущества по наследству. Частная собственность делится на индивидуальную и коллективную.

По характеру накопления частная собственность подразделяется на *трудовую* (формируется за счет заработной платы, доходов от предпринимательства) и *нетрудовую* (получение имущества по наследству, доходов от ценных бумаг, депозитов и т. д.).

При **государственной собственности** субъектом собственности выступает государство. Особенностью государственной собственности является ее неделимость. Государственная собственность в развитых странах сосредоточена в ограниченном спектре отраслей, которые малорентабельны или даже убыточны, что делает их непривлекательными для частного капитала (железнодорожный транспорт, коммунальное хозяйство, сфера образования).

Деление на два типа собственности не является жестким. Государственная собственность может превращаться в частную (в процессе *приватизации*), а частная – в государственную (*национализация*).

Условием перехода к рыночной экономике является реформирование государственной собственности, которое осуществляется посредством разгосударствления и приватизации. Под **разгосударствлением** понимают процесс сокращения функций государственных органов по управлению предприятием, расширение прав предприятий в принятии решений.

3.3. Рынок: понятие, функции, основные черты.

Рыночная инфраструктура

Рынок – это система экономических отношений в сфере обмена товаров и услуг между продавцами и покупателями, опосредуемых через спрос и предложение. Важнейшим *условием* возникновения рынка является общественное разделение труда и специализация.

Сущность рынка проявляется через **его функции**:

1) *ценообразующая* – в результате взаимодействия спроса и предложения на рынке формируются цены на товары и услуги;

2) *регулирующая* – рынок определяет количество и ассортимент производимых товаров, привлекаемых ресурсов;

3) *стимулирующая* – рынок заставляет производителей улучшать качество товара, вводить новые технологии;

4) *информационная* – рынок дает определенный объем информации для потребителя и производителя, позволяющий им принимать решения. Особое значение имеют цены и их динамика;

5) *дифференцирующая* – рынок способствует расслоению общества по доходам;

6) *санитрующая* – рынок помогает выживать более эффективным предприятиям, приводит к банкротству неэффективно работающих.

Основными институтами функционирования рынка являются частная собственность, свободное ценообразование, конкуренция.

Конкуренция – это соперничество между участниками рыночной экономики за лучшие условия производства, купли и продажи товаров. Выделяют методы конкурентной борьбы: *ценовая конкуренция* – борьба посредством уменьшения издержек производства и снижения цен на продукцию; *неценовая конкуренция* – борьба на основе качества товаров, послепродажного обслуживания.

Конкуренция очень сильно зависит от количества производителей-продавцов и покупателей. **Совершенная конкуренция** означает такое состояние экономики, когда доля каждого продавца настолько мала (менее 1 %), что ею можно пренебречь. **Несовершенная конкуренция** существует тогда, когда возможен контроль над определенной долей рынка. Несовершенная конкуренция включает следующие виды: *монополия* – власть одного продавца; *олигополия* – власть нескольких крупных фирм; *монополистическая конкуренция* – соревнования между разными по силе и влиянию продавцами.

Инфраструктура рынка – это совокупность учреждений, обеспечивающих успешное функционирование рыночных отношений. Принято различать инфраструктуру трех рынков: товарного, финансового и рынка труда (рис. 3.1).

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

Рис. 3.1. Элементы рыночной инфраструктуры

Как видно, основными элементами классической рыночной инфраструктуры являются: *торговая сеть, биржи* (рынки оптовой торговли по стандартам и образцам) и *банки*.

3.4. Несовершенства рынка и необходимость государственного регулирования экономики

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

- рынок не гарантирует право на труд и не обеспечивает социально-справедливое распределение дохода в обществе;
- рынок не создает стимулы для производства товаров и услуг коллективного пользования (образование, здравоохранение, дороги, уличное освещение и т. п.);
- рынок способствует монополизации. В результате конкуренции выигрывают наиболее эффективные фирмы, которые затем развиваются до крупных фирм и постепенно монополизуют рынок;
- рынок не противодействует загрязнению окружающей среды;
- рынок подвержен нестабильному развитию (ему присущи кризисы, инфляционные процессы и т. п.).

Несовершенства рынка должны компенсироваться соответствующими функциями государства. При этом основная задача государства в рыночной экономике – не корректировать рыночный механизм, а создавать условия его свободного функционирования: конкуренция должна обеспечиваться везде, где *возможно*; регулирующее действие государства – везде, где *необходимо*. Государство в смешанной экономике выполняет следующие функции:

- а) *поддерживает рыночный механизм*: стабильное денежное обращение, создание правовой базы, защита конкуренции;
- б) *исправляет «провалы» рынка*: перераспределение доходов (защита малообеспеченных граждан через налоговую систему и программы социальной защиты), перераспределение ресурсов (защита окружающей среды, строительство дорог и т. п.);
- в) *стабилизирует экономику*, т. е. контролирует уровень занятости и инфляции, а также стимулирует экономический рост.

3.5. Модели рыночной экономики. Особенности белорусской экономической модели

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

Общим в них является то, что они:

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

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

Американская модель – *либеральная рыночная модель*, построенная на приоритетной роли частной собственности, на системе всемерного поощрения предпринимательской активности.

Шведская модель – это *модель социально ориентированной рыночной экономики*. Она отличается сильной социальной политикой, ориентированной на сокращение имущественного неравенства.

Японская модель – это *модель регулируемого корпоративного капитализма*. Эта модель характеризуется определенным отставанием уровня заработной платы и уровня жизни от роста производительности труда. За счет этого достигается снижение издержек и повышение конкурентоспособности на мировых рынках.

Китайская модель – это модель переходной экономики, которая придерживается социалистической ориентации, но проводит активную политику рыночного реформирования и укрепления международных связей.

Для **белорусской экономической модели** характерно сочетание административно-командных и рыночных механизмов управления при явном преобладании первых. В собственности государства находится около 2/3 средств производства. Малый и средний бизнес проходит стадию становления (его доля в ВВП – 23,6 % по итогам 2012 г., в странах ЕС – порядка 60 %). Социальная защита в белорусской модели построена на базе разработанных социальных нормативов. Перспективная модель белорусской экономики – это *многоукладная социально ориентированная рыночная экономика*.

РАЗДЕЛ II. ОСНОВЫ МИКРОЭКОНОМИКИ

Глава 4. Спрос, предложение и рыночное равновесие.

Эластичность спроса и предложения

-
- 4.1. Спрос: понятие, закон спроса, неценовые факторы спроса.
 - 4.2. Предложение: понятие, закон предложения, неценовые факторы предложения.
 - 4.3. Рыночное равновесие.
 - 4.4. Эластичность спроса и предложения.
-

Ключевые понятия: закон спроса, закон предложения, рыночное равновесие, эластичность спроса и предложения.

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

На рынке действуют два контрагента: покупатель и продавец. Покупатель формирует спрос на товары, а продавец – предложение товаров. **Спрос** – то количество товара, которое хочет и может приобрести покупатель по данной цене в данный период времени. Спрос захватывает только часть потребностей человека – те, за которые он готов заплатить.

Главный фактор, влияющий на спрос – цена данного товара. Между ценой и величиной спроса существует обратная связь, которая отражается в законе спроса. **Закон спроса:** при прочих равных условиях рост цены товара приводит к снижению величины спроса.

Данный закон имеет графическую интерпретацию в виде *кривой спроса*, где P (*price*) – цена; Q (*quantity*) – количество товара, величина спроса; D (*demand*) – спрос (рис. 4.1).

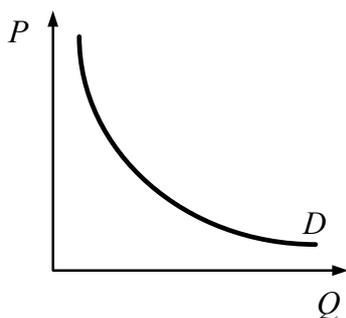


Рис. 4.1. Кривая спроса

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

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

- 1) *вкусы потребителей* (мода, традиции потребителя);
- 2) *количество потребителей* на рынке;
- 3) *доход потребителя*. При увеличении дохода спрос на качественные товары растет, а на некачественные – снижается;
- 4) *ожидания потребителей* относительно будущих цен (в результате инфляционных ожиданий происходит рост текущего спроса);
- 5) *цены на сопряженные товары*:
– *взаимодополняющие товары* (кофе и кофеварка). Если растет цена на один из взаимодополняющих товаров (кофе), то величина

спроса на него снижается, а потому снижается спрос на второй товар (кофеварки);

– *взаимозаменяемые товары* (кофе и чай). Если цена на один из взаимозаменяемых товаров (кофе) растет, то величина спроса на него падает, а потому растет спрос на относительно более дешевый товар-заменитель (чай).

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

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

Основной фактор, влияющий на предложение – цена товара. **Закон предложения:** при прочих равных условиях рост цены данного товара приводит к росту объемов продаж. Закон предложения интерпретируется в *кривой предложения*, где S (*supply*) – предложение.

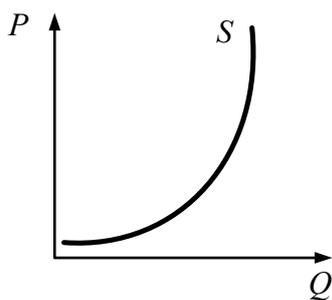


Рис. 4.2. Кривая предложения

Кроме цены, на предложение влияет множество других факторов. **Неценовые факторы предложения:**

1. *Цены на экономические ресурсы.* Чем больше цена на ресурсы, тем выше издержки, следовательно, меньше прибыль, а значит, меньше желание производить.

2. *Технологии.* Более совершенная технология экономит затраты, следовательно, увеличивается доход, а значит, больше желание производить.

3. *Количество производителей на рынке.*

4. *Ожидания производителей* относительно будущей ситуации на рынке – при благоприятной оценке производитель будет увеличивать производство, при неблагоприятной – уменьшать его.

5. *Налоги и субсидии.* Налоги могут увеличить затраты, тогда желание производить снижается. Субсидии – наоборот.

4.3. Рыночное равновесие

Рыночное равновесие возникает при равенстве спроса и предложения (рис. 4.3). Цена, при которой спрос равен предложению, называется *равновесной*. **Равновесная цена** (P_e) – это единственная цена, при которой планы производителей по изготовлению товара полностью совпадают с планами потребителей по его покупке. **Равновесный объем продаж** (Q_e) – это объем продаж, при котором количество спрашиваемого товара равно количеству предлагаемого товара по данной цене.

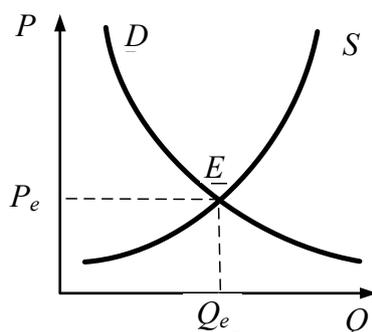


Рис. 4.3. Отраслевое рыночное равновесие

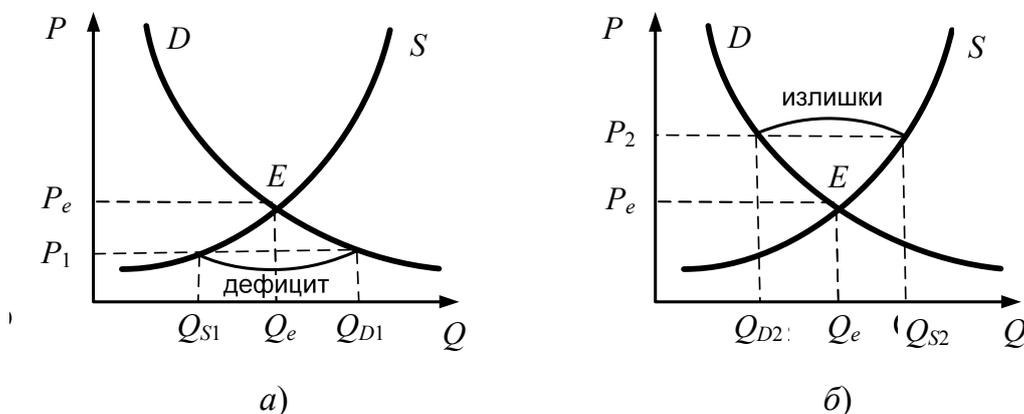


Рис. 4.4. Отклонения от рыночного равновесия

Однако рынок – это динамичный механизм, поэтому равновесие нарушается. Рассмотрим, что будет происходить на свободном нерегулируемом рынке (рис. 4.4). Неравновесие заключается в отклонении реальной рыночной цены от равновесной цены. Может быть два случая:

а) цена установилась на уровне ниже равновесной цены: $P_1 < P_e$ (рис. 4.4, а). В этом случае величина спроса больше величины пред-

ложения: на рынке возникает товарный дефицит. А значит, возникает конкуренция между потребителями за товар, что ведет к увеличению цены до уровня равновесия;

б) цена установилась на уровне выше равновесной цены: $P_2 > P_e$ (рис. 4.4, б). В этом случае величина предложения больше величины спроса: возникает товарный излишек. Следовательно, на рынке данного товара производители конкурируют за потребителя, а значит, происходит снижение цены до уровня равновесной.

4.4. Эластичность спроса и предложения

Эластичность спроса по цене (ЭСЦ) – это степень реакции потребителя на изменение цены данного товара.

Спрос считается *эластичным* (гибким), если при небольших изменениях цены величина спроса на данный товар изменяется в значительно больших размерах (например, при увеличении цены на 10 % величина спроса падает на 15 %).

Спрос является *неэластичным* (жестким), если при значительных колебаниях цены величина спроса меняется незначительно (например, при росте цены на 10 % величина спроса падает на 3 %).

Факторы, влияющие на ЭСЦ:

1) *тип товара* (его значимость): спрос неэластичен на товары первой необходимости и эластичен на товары роскоши;

2) *количество заменителей* данного товара на рынке: чем больше заменителей на рынке, тем более эластичен спрос на данный товар;

3) *удельный вес расходов на приобретение данного товара в бюджете потребителя*: чем меньше этот удельный вес, тем более неэластичен спрос на данный товар;

4) *время*: обычно в краткосрочном периоде спрос на товар неэластичен, так как потребитель не может найти заменители этого товара.

Эластичность предложения по цене (ЭПЦ) показывает реакцию производителя на изменение цены данного товара.

Главный фактор, влияющий на ЭПЦ – это *время*: в долгосрочном периоде объем производства товара можно изменить в большей степени, чем в краткосрочном периоде.

Глава 5. Основы поведения субъектов рыночной экономики

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

5.2. Кривая безразличия и бюджетное ограничение. Равновесие потребителя.

5.3. Фирма как хозяйствующий субъект. Производственная функция фирмы. Продукт как результат производства. Закон убывающей предельной производительности.

5.4. Изокванта, изокоста. Равновесие производителя.

5.5. Издержки фирмы. Издержки производства в краткосрочном и долгосрочном периодах. Эффект от масштаба производства.

5.6. Прибыль и доход фирмы. Принцип максимизации прибыли.

Ключевые понятия: домашнее хозяйство, равновесие потребителя, фирма, равновесие производителя, издержки, доход, прибыль.

5.1. Домашнее хозяйство как экономический субъект.

Полезность и рациональный потребитель.

Правило максимизации полезности

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

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

В теории предельной полезности различают общую и предельную полезность. **Общая полезность** (*total utility – TU*) – это совокупная полезность от потребления всех наличных единиц блага. Она растет по мере роста объема потребления.

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

Чем большим количеством блага мы обладаем, тем меньшую ценность имеет для нас каждая дополнительная единица этого блага.

Хотя общая полезность возрастает, предельная полезность при этом уменьшается. Таким образом, **цена блага определяется не общей, а предельной его полезностью для потребителя.**

Закон убывающей предельной полезности – потребление последующей единицы блага будет приносить меньшую полезность по сравнению с предыдущей единицей.

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

Правило максимизации полезности выглядит следующим образом:

$$\frac{MU_x}{P_x} = \frac{MU_y}{P_y} = \dots = \frac{MU_n}{P_n}. \quad (5.1)$$

5.2. Кривая безразличия и бюджетное ограничение.

Равновесие потребителя

Более глубокое объяснение поведения потребителя дается с помощью метода бюджетных линий и кривых безразличия.

Кривая безразличия показывает различные комбинации двух продуктов, имеющих одинаковую полезность для потребителя.

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

$$I = P_x Q_x + P_y Q_y, \quad (5.2)$$

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

Исходя из бюджетного ограничения, можно построить бюджетные линии (линии цен). **Бюджетная линия** показывает различные комбинации двух продуктов, которые может приобрести потребитель на свой доход при данном уровне цен.

Оптимальный набор потребителя должен отвечать двум требованиям: он должен находиться на бюджетной линии; набор товаров должен обеспечивать наибольшую полезность.

Равновесие потребителя определяется точкой касания бюджетной линии с наиболее высокой из достижимых для потребителя кривой безразличия (рис. 5.1). В точке касания наклоны кривой безразличия и бюджетной линии равны.

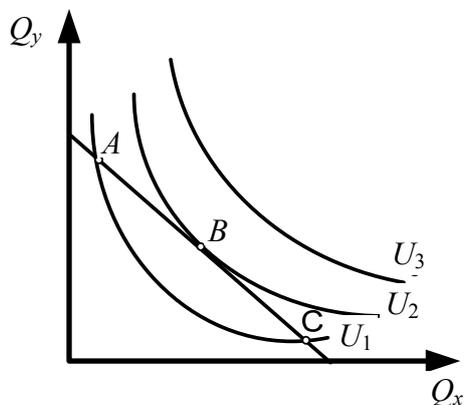


Рис. 5.1. Равновесие потребителя

Таким образом, **условие равновесия потребителя** имеет вид:

$$\frac{MU_x}{P_x} = \frac{MU_y}{P_y}. \quad (5.3)$$

5.3. Фирма как хозяйствующий субъект.

Производственная функция фирмы. Продукт как результат производства. Закон убывающей предельной производительности

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

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

Каждый конкретный процесс производства характеризуется определенным набором используемых ресурсов и устойчивым соотношением между ними, т. е. определенной *технологией производства*. **Производственная функция** показывает максимально возможный

объем производства при заданных количествах ресурсов, применяемых в рамках данной технологии:

$$Q = f(L, K, M), \quad (5.4)$$

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

Различают совокупный, средний и предельный продукты производства.

Совокупный продукт (TP) – количество продукта, произведенное с использованием некоторого количества переменного фактора.

Средний продукт (AP) определяется путем деления совокупного продукта на израсходованное количество переменного фактора:

$$AP = \frac{TP}{R}, \quad (5.5)$$

где R – количество переменного ресурса. Он характеризует *среднюю производительность ресурса*.

Предельный продукт (MP) показывает дополнительное количество продукта, которое получено за счет применения дополнительной единицы переменного ресурса:

$$MP = \frac{\Delta TP}{\Delta R}, \quad (5.6)$$

где ΔTP – прирост совокупного продукта; ΔR – прирост переменного ресурса. Он характеризует *предельную производительность ресурса*. Динамика предельного продукта подчиняется **закону убывающей предельной производительности**, который утверждает, что при увеличении использования переменного ресурса (при неизменности остальных) предельный продукт этого ресурса будет снижаться, т. е. рано или поздно достигается такая точка, в которой *применение дополнительной единицы переменного ресурса приносит меньшую отдачу по сравнению с предыдущей*.

5.4. Изокванта, изокоста. Равновесие производителя

Производственную функцию при условии, что факторов производства только два – труд и капитал, можно изобразить графически в виде изокванты.

Изокванта – кривая, отражающая различные комбинации двух ресурсов, которые обеспечивают одинаковый объем производства.

Производитель, как и потребитель, сталкивается с ограничениями, которые связаны с размером его денежного дохода, который он использует для производственной деятельности, и ценами на экономические ресурсы. Данное ограничение для производителя можно записать в виде:

$$TC = LP_l + KP_k, \quad (5.7)$$

где TC – совокупные издержки; L – количество приобретенного труда; K – количество приобретенного капитала; P – цены соответствующих ресурсов. Графически бюджетное ограничение можно изобразить в виде изокосты.

Изокоста – кривая, отражающая различные комбинации двух ресурсов, использование которых ведет к одинаковым затратам при данном уровне цен. Ее построение аналогично построению бюджетной линии. Наклон изокосты можно рассчитать через соотношение цен труда и капитала:

$$-\frac{\Delta K}{\Delta L} = \frac{P_l}{P_k}. \quad (5.8)$$

Для определения *равновесия производителя* необходимо совместить карту изоквант и изокосту (рис. 5.2).

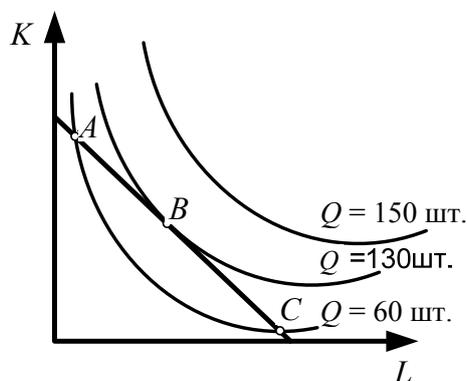


Рис. 5.2. Равновесие производителя

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

$$\frac{MP_l}{P_l} = \frac{MP_k}{P_k}. \quad (5.9)$$

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

5.5. Издержки фирмы. Издержки производства в краткосрочном и долгосрочном периодах. Эффект от масштаба производства

Издержки производства – это совокупность расходов, которые несет предприятие в процессе производства и реализации продукции. В условиях рыночных отношений экономическое понимание издержек базируется на проблеме ограниченности ресурсов и возможности их альтернативного использования (экономические издержки). Издержки в экономике, связанные с отказом от возможности производства альтернативных товаров и услуг, называются **альтернативными (или вмененными) издержками**.

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

Кроме приобретаемых извне ресурсов, фирма может использовать ресурсы, принадлежащие ей самой (помещение, денежный капитал). В этом случае фирма теряет доход, который могла бы получить при альтернативном их использовании (сдача в аренду, банковский процент).

Сумма упущенных фирмой денежных платежей, которые она могла бы получить за самостоятельно используемый ресурс при наилучшем (из возможных способов) его применении, представляет собой **неявные (или внутренние) издержки**.

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

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

$$\text{Экономические издержки} = \text{Внешние (явные) издержки} + \text{Внутренние (неявные) издержки} + \text{Нормальная прибыль}.$$

Себестоимость соответствует *бухгалтерским издержкам*, т. е. не учитывает неявные издержки.

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

Постоянные издержки (FC) – это издержки, которые не зависят от объема выпускаемой продукции. Они являются одинаковыми при любом объеме производства и существуют даже тогда, когда фирма закрывается (амортизационные отчисления, процент за кредит, арендную плату, страховые платежи).

Переменные издержки (VC) – те издержки, которые изменяются вместе с изменением количества производимой продукции (расходы на сырье, материалы, топливо, электроэнергию).

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

$$TC = FC + VC. \quad (5.10)$$

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

Предельные издержки (MC) – затраты на выпуск дополнительной единицы продукции:

$$MC = \Delta TC / \Delta Q. \quad (5.11)$$

Предельные издержки показывают, во что обходится фирме увеличение объема производства на единицу.

Долгосрочный период в деятельности фирмы характеризуется тем, что она в состоянии изменить количество всех используемых производственных факторов, которые являются *переменными*. Следовательно, все издержки также являются только переменными.

Кривая долгосрочных средних издержек (ATC_L) объединяет наименьшие средние затраты, с которыми может быть произведен любой объем производства при условии, что все экономические ресурсы являются переменными.

На рис. 5.3 изображены кривые краткосрочных средних издержек – 5 вариантов размеров предприятия, рассчитанных на производ-

ство различных объемов продукции. Первая кривая краткосрочных издержек применима для самого малого из рассматриваемых предприятий, пятая – для самого крупного предприятия.

Форма кривой долгосрочных средних издержек ATC_L объясняется действием *эффекта масштаба производства*.

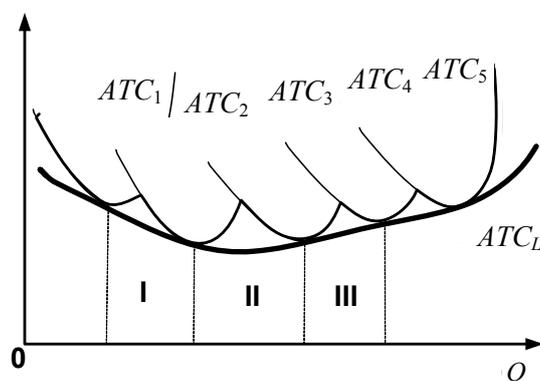


Рис. 5.3. Кривая долгосрочных средних издержек

Постепенно рост предприятия приводит к **постоянному эффекту масштаба** – средние издержки остаются неизменными, а с некоторой точки рост размеров предприятия становится неэффективным – он приводит к росту средних издержек. Возникает **отрицательный эффект масштаба** производства, основной причиной которого считается трудность в управлении крупным предприятием, нарушение координации действий всех служб фирмы, усиление бюрократизации.

Эффекты масштаба являются важнейшими факторами, определяющими структуру отрасли. Если действие положительного эффекта масштаба непродолжительно, то в отрасли преимущественно мелкие и средние фирмы. В противном случае в отрасли господствуют крупные фирмы.

5.6. Прибыль и доход фирмы. Принцип максимизации прибыли

Прибыль (Pr) определяется как разность между совокупной выручкой и совокупными издержками:

$$Pr = TR - TC. \quad (5.12)$$

Совокупный доход (выручка) (TR) – это общая выручка, получаемая фирмой от продаж своей продукции:

$$TR = PQ. \quad (5.13)$$

Средний доход (AR) – доход, приходящийся на единицу продукции:

$$AR = TR/Q. \quad (5.14)$$

В условиях совершенной конкуренции $AR = P$.

Предельный доход (MR) – прирост дохода за счет реализации дополнительной единицы продукции:

$$MR = \Delta TR/\Delta Q. \quad (5.15)$$

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

Бухгалтерская прибыль = TR (выручка) – $ТС$ (бухгалтерские издержки).

Экономическая прибыль = TR (выручка) – экономические издержки.

Экономическую прибыль называют **чистой прибылью** или **сверхприбылью** (прибыль сверх нормальной).

Бухгалтерская прибыль всегда больше экономической прибыли.

Бухгалтерская прибыль показывает, насколько успешно работала фирма в выбранной сфере деятельности. Наличие экономической прибыли показывает, насколько правильно выбрана сама сфера деятельности.

Получение максимальной прибыли зависит от установления оптимального объема продаж фирмой. Существует **два основных метода определения оптимального объема производства**, позволяющего максимизировать прибыль (или минимизировать убытки):

1) сопоставление совокупного дохода и совокупных издержек (оптимальным будет объем производства, при котором разница, т. е. прибыль, будет максимальной);

2) сопоставление предельного дохода и предельных издержек. Пока $MR > MC$, производство дополнительной единицы товара выгодно, общая прибыль продолжает возрастать. Если MC становятся больше MR , то производство дополнительной единицы товара невыгодно. Следовательно, **прибыль достигает максимума при таком объеме производства, когда выполняется условие $MC = MR$.**

Глава 6. Рынки факторов производства

6.1. Особенности функционирования рынков факторов производства.

6.2. Рынок труда. Заработная плата.

6.3. Рынок капитала. Ссудный процент. Дисконтирование.

6.4. Рынок земли. Рента. Цена земли.

Ключевые понятия: рынок труда, заработная плата, рынок капитала, дисконтирование, рынок земли, рента, цена земли.

6.1. Особенности функционирования рынков факторов производства

Рынок факторов производства – это сфера товарного оборота таких важнейших ресурсов, как *труд*, *капитал*, *земля*. На рынке ресурсов покупателями выступают фирмы и государство, а продавцами – домохозяйства.

Особенностью спроса на ресурс является его **производный характер**, т. е. он зависит от спроса на продукцию, которая будет произведена при помощи данного ресурса.

Факторы, влияющие на спрос на ресурс:

- цена ресурса (чем выше цена ресурса, тем ниже спрос на него);
- производительность ресурса (чем выше производительность ресурса, тем выше спрос на него);
- цена продукта, который выпускается при помощи данного ресурса.

Фирма стремится использовать ресурсы в таком сочетании, которое позволят ей максимизировать прибыль (или минимизировать издержки). Поэтому при покупке дополнительной единицы ресурса производители сравнивают тот доход, который принесет дополнительная единица ресурса с издержками на ее приобретение. **Правило использования ресурсов:** прибыль фирмы увеличивается до тех пор, пока дополнительный доход от ресурса превышает дополнительные издержки на него, т. е. до точки их равенства.

С динамикой цен на ресурсы связана *эластичность спроса на ресурс по цене*, характеризующая степень изменения спроса на ресурс при изменении его цены. На **эластичность спроса на ресурс** влияют следующие факторы:

- эластичность спроса на готовую продукцию. Чем она выше, тем выше эластичность спроса на ресурс;

- взаимозаменяемость ресурсов. Если данный ресурс может быть легко заменен на другой, то спрос на него будет эластичен;
- доля ресурса в издержках фирмы. Чем большую долю занимает ресурс в издержках фирмы, тем выше эластичность спроса на ресурс.

Целью предложения ресурсов на рынке является извлечение различных доходов. При продаже ресурсов чаще продается право временного использования ресурса, а не право собственности на него.

Факторами предложения ресурсов являются:

- *цена данного ресурса на рынке;*
- *условия продажи и использования ресурса* (чем больше развита инфраструктура рынка, степень информированности владельцев ресурсов, лучше условия труда, тем выше предложение ресурсов);
- *возможности альтернативного использования ресурса его владельцем* (работник делает выбор между свободным и рабочим временем, владелец денежных средств – между текущим потреблением и сбережениями и т. д.).

Равновесие на рынке ресурса наступает при равенстве спроса и предложения, цена ресурса выполняет уравнивающую функцию.

6.2. Рынок труда. Заработная плата

Рынок труда – это совокупность социально-экономических отношений, которые возникают по поводу спроса и предложения труда.

Спрос на труд формируют производители (работодатели). Он зависит от номинальной заработной платы, предельной доходности труда в отдельных производствах, от состояния экономики страны в данный период, от обеспеченности экономики страны факторами производства.

Предложение труда формируется со стороны работников. Оно зависит от реальной заработной платы, численности населения страны, доли трудоспособного населения в общей численности населения, национальных традиций и т. д.

Заработная плата определяется как цена труда, личный трудовой доход работника, получаемый в зависимости от качества и количества труда.

Уровень заработной платы определяется рыночными и нерыночными факторами. К *рыночным факторам* относятся динамика предложения и спроса на труд. К *нерыночным факторам* относятся: региональные различия в оплате труда, государственное регулирова-

ние трудовых отношений, низкая мобильность рабочей силы (институт прописки), деятельность профсоюзов и т. д.

Различают номинальную и реальную заработную плату. **Номинальная заработная плата** – это сумма денег, полученная работником. **Реальная заработная плата** – это количество товаров и услуг, которые индивид может приобрести на свою номинальную заработную плату. Реальная заработная плата зависит от номинальной и уровня цен. Рост уровня цен может привести к снижению реальной заработной платы при росте номинальной.

Выделяют две **основные формы заработной платы** – повременную и сдельную. *Повременная заработная плата* рассчитывается за фактически отработанное время по установленным ставкам с учетом квалификации и условий труда. Она используется там, где имеется принудительный машинный ритм или невозможно точно учесть результаты труда работника. *Сдельная заработная плата* начисляется за количество и качество изготовленной продукции в соответствии с установленными расценками. Эта форма заработной платы применяется там, где можно полностью учесть результаты труда работников.

6.3. Рынок капитала. Ссудный процент.

Дисконтирование

На **рынке капитала** предъявляют спрос не на материальные средства производства, а на временно свободные денежные средства, за которые можно приобрести данные средства производства. Поэтому **спрос на капитал** представлен в виде **инвестиций**.

Размер инвестиций зависит от факторов: *ставки процента* (при росте реальной ставки процента размер инвестиций уменьшается), *ожидаемой нормы чистой прибыли*. Инвестирование идет до тех пор, пока ставка процента меньше ожидаемой нормы чистой прибыли.

Предложение капитала – это денежные сбережения. При росте ставки процента размер сбережений вырастает.

Равновесие на рынке капитала возникает при равенстве спроса и предложения, т. е. при *равенстве инвестиций и сбережений*.

Ссудный процент – это цена ссудного капитала. Она представляет собой плату за использование капитала или доход за предоставление денежного капитала во временное пользование другому лицу.

Ставка процента рассчитывается по формуле:

$$i = \frac{I}{K} 100 \%, \quad (6.1)$$

где i – ставка процента; I (*income*) – доход на капитал, предоставленный в ссуду; K – размер ссудного капитала.

Различают номинальную и реальную ставку процента. **Номинальная ставка** – это текущая ставка процента. **Реальная ставка процента** – это ставка, скорректированная на инфляцию.

Чтобы определить, насколько выгоден долгосрочный инвестиционный проект, используют *дисконтирование*. **Дисконтирование** – это процесс приведения будущих доходов или расходов к сегодняшней стоимости. Необходимость процесса дисконтирования связана с тем, что деньги меняют свою ценность во времени:

$$PV = \sum_{t=1}^n \frac{FV}{(1+i)^t}, \quad (6.2)$$

где PV (*present value*) – настоящая (дисконтированная) стоимость; FV (*future value*) – будущая стоимость; i – ставка процента; t – порядковый номер периода в будущем.

6.4. Рынок земли. Рента. Цена земли

Особенности земли как фактора производства заключаются в следующем: земля имеет неограниченный срок службы и невоспроизводима, по происхождению она является природным фактором, она немобильна, ее предложение ограничено.

Равновесие на рынке земли наступает при равенстве спроса и предложения земли. График равновесия представлен на рис. 6.1, где R – земельная рента; Q – количество земли (*га*). Фиксированное предложение земли означает, что **кривая предложения земли совершенно неэластична**, т. е. имеет вид вертикальной линии.

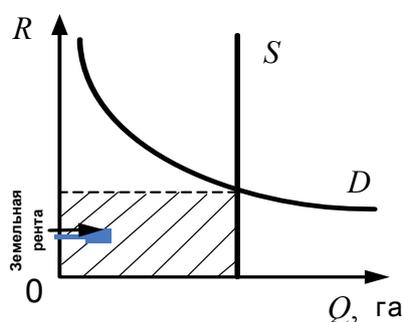


Рис. 6.1. Равновесие на рынке земли

Земельная рента – плата за использование земли и других природных ресурсов, *предложение которых строго ограничено*. С другой стороны, земельная рента выступает для ее владельца как доход.

Основным видом земельной ренты является *дифференциальная рента*. Ее существование связано с редкостью хороших земель и необходимостью использования средних и худших участков.

Дифференциальная рента I рода связана с естественным плодородием земли, **II рода** – с экономическим плодородием земли, **III рода** – с лучшим местоположением земельного участка (более близкое расположение к рынку).

При продаже участка земли необходимо определить его цену. **Цена земли** представляет собой *капитализированную ренту*. Она рассчитывается по следующей формуле:

$$P_{\text{земли}} = \frac{R}{i} 100 \%, \quad (6.3)$$

где R – годовая земельная рента; i – рыночная ставка ссудного процента.

РАЗДЕЛ III. ОСНОВЫ МАКРОЭКОНОМИКИ

Глава 7. Основные макроэкономические показатели и макроэкономическая нестабильность

7.1. Национальная экономика: общая характеристика, структура. Открытая и закрытая экономика.

7.2. Система национальных счетов. Основные показатели системы национальных счетов.

7.3. Цикличность экономического развития и кризисы.

7.4. Номинальный и реальный ВВП. Индексы цен. Инфляция, ее формы и социально-экономические последствия.

7.5. Измерение безработицы, ее типы. Экономические издержки безработицы.

7.6. Динамика основных макроэкономических показателей в Республике Беларусь.

Ключевые понятия: национальная экономика, валовый внутренний продукт, цикличность, инфляция, безработица.

7.1. Национальная экономика: общая характеристика, структура. Открытая и закрытая экономика

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

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

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

- суверенитет нации и государства;
- территориальная целостность;
- единство экономического пространства и юридической среды;
- общность характера хозяйственных институтов;
- наличие единого платежного средства – национальной денежной единицы и целостной финансовой системы;
- степень эффективности и конкурентоспособности.

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

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

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

Основными **показателями** открытой экономики признаются:

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

7.2. Система национальных счетов. Основные показатели системы национальных счетов

Система национальных счетов – комплекс таблиц, имеющих форму бухгалтерских счетов, в которых отражаются процессы производства, распределения и конечного использования общественного продукта и национального дохода. В СНС исчисляются важнейшие макроэкономические показатели.

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

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

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

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

Как и ВВП, ВВП измеряется **тремя способами**:

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

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

$$\text{ВВП} = C + I + G + NE, \quad (7.1)$$

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

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

В СНС расходная часть должна равняться доходной:

$$Y = C + I + G + NE. \quad (7.2)$$

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

$$\text{ЧНП} = \text{ВВП (ВНП)} - \text{амортизационные отчисления}. \quad (7.3)$$

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

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

$$\text{НД} = \text{ЧНП} - \text{чистые косвенные налоги на бизнес}. \quad (7.4)$$

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

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

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

$$\text{ЛРД} = \text{ЛД} - \text{индивидуальные налоги.} \quad (7.5)$$

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

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

7.3. Цикличность экономического развития и кризисы

Регулярно повторяющиеся через определенный промежуток времени колебания в движении производства получили название **цикличности экономического развития**, или цикличности производства. **Причины циклических колебаний** в экономике различны: изменения в солнечной активности, недостаток потребления в сравнении с производством, избыток сбережений, недостаток инвестиций, необходимость обновления оборудования и технологий и др.

Экономический цикл – это период от начала одного кризиса до начала следующего. Его можно определить как повторяющиеся на протяжении ряда лет подъемы и спады в уровне экономической активности (рис. 7.1).

Экономические циклы отличаются друг от друга продолжительностью и глубиной. Но всегда в экономическом цикле присутствуют четыре фазы: **кризис, депрессия, оживление и подъем.**

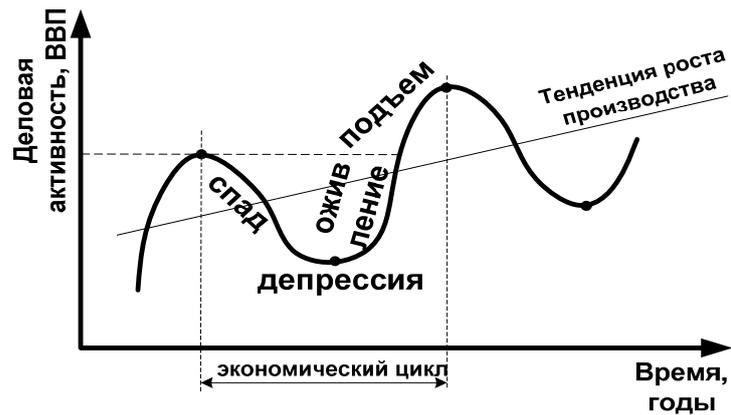


Рис. 7.1. Экономический цикл

Кризис (спад) характеризуется следующими признаками: возникает перепроизводство товаров; цены на товары падают; снижается объем производства; предприниматели не могут расплатиться с банками и работниками; возникает массовая безработица.

Для **депрессии** характерны следующие признаки: производство и занятость достигают самого низкого уровня, падение цен приостанавливается, масса свободных денег не находит применения в производстве и накапливается в банках, снижается ссудный процент.

Для **оживления** характерны следующие признаки: немного увеличивается уровень производства и сокращается безработица, появляется спрос на кредиты и растет ставка процента, увеличивается спрос на новое оборудование, производство достигает своего предкризисного уровня.

Для фазы **подъема** характерно: быстрый рост производства и занятости, резкое повышение цен, растет спрос на ссудный капитал у предпринимателей для развития производства, производство достигает высшей точки цикла, безработица становится минимальной.

После подъема начинается новый цикл, который также включает фазы кризиса, депрессии, оживления и подъема. Следует иметь в виду, что самая низкая точка падения производства в следующем цикле располагается выше, чем самая низкая в предыдущем цикле, а самая высокая точка цикла в следующем цикле выше, чем самая высокая в предыдущем. Это свидетельствует о том, что в экономике наблюдается общая тенденция к росту.

7.4. Номинальный и реальный ВВП. Индексы цен. Инфляция, ее формы и социально-экономические последствия

Все показатели СНС могут рассчитываться как в текущих (действующих) ценах, так и в неизменных ценах (ценах базисного года). Рассчитанный в текущих рыночных ценах ВВП называется **номинальным**, а рассчитанный в постоянных ценах (ценах базисного года) – **реальным** ВВП. Номинальный ВВП может увеличиваться как за счет роста физического объема всей продукции, так и за счет роста уровня цен. На реальный ВВП уровень цен не влияет.

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

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

$$\text{ИПЦ}_{\text{текущего года}} = \frac{\text{Цена потребительской корзины текущего года}}{\text{Цена потребительской корзины базисного года}} \cdot 100 \%. \quad (7.6)$$

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

$$\text{Дефлятор ВВП} = \frac{\text{Номинальный ВВП}}{\text{Реальный ВВП}}. \quad (7.7)$$

Дефляторы или индексы цен используются для определения уровня инфляции.

Инфляция – устойчивый процесс обесценения денег, снижения их покупательной способности. Это явление денежной экономики, но охватывает не только денежный рынок. Падение покупательной способности денег означает, что за одну и ту же сумму денег можно приобрести меньше товаров, чем раньше.

Уровень инфляции показывает, как изменились цены в экономике, и измеряется с помощью индексов цен как разница между значением этого индекса за определенный период в процентах и ста процентами:

$$\text{Уровень инфляции} = I_{\text{цен}} - 100 \%, \quad (7.8)$$

где $I_{\text{цен}}$ – индекс цен.

Темп инфляции показывает, как изменилась сама инфляция за определенный период, и вычисляется с помощью следующей формулы:

$$\text{Темп инфляции} = \frac{I_{\text{цен текущего года}} - I_{\text{цен прошлого года}}}{I_{\text{цен прошлого года}}} 100 \%. \quad (7.9)$$

Инфляцию вызывают самые разные **причины** и предпосылки. Прежде всего, это три вида монополии: монополия государства, монополия профсоюзов, экономическая монополия. Причинами инфляции также являются увеличение совокупного спроса (**инфляция спроса**) и уменьшение совокупного предложения (**инфляция предложения**).

Различают **умеренную, галопирующую и гиперинфляцию**. При умеренной инфляции цены растут до 20 % в год, при галопирующей инфляции – до 200 % в год, при гиперинфляции – от 200 % и выше.

Вне зависимости от того, какие причины вызывают инфляцию, проявляться она может в одной из форм: открытой, скрытой (подавленной). **Открытая инфляция** – проявляющаяся в устойчивом повышении среднего уровня цен. Присуща рыночной экономике со свободными ценами и ограниченным государственным регулированием экономической деятельности. **Подавленная инфляция** характерна для стран с жестко регулируемой экономикой, где государство контролирует цены на блага и факторы производства, а процесс обесценивания денег проявляется в возникновении товарного дефицита или искусственного ограничения потребления.

Последствия инфляции различны. Потери от инфляции несут те, кто получают фиксированные доходы, а также кредиторы, поскольку им возвращаются обесцененные деньги. Падают реальные доходы населения из-за растущих цен на товары и услуги. Деньги из сферы производства переходят в сферу обращения, поскольку в сфере обращения они меньше обесцениваются.

7.5. Измерение безработицы, ее типы. Экономические издержки безработицы

Безработица – это временная или постоянная незанятость части трудоспособного населения. **Безработные** – это те, кто не имеет работы, но активно ее ищет.

Причиной вынужденной безработицы является устойчивое превышение предложения труда над спросом на труд.

Уровень безработицы определяется по следующей формуле:

$$\text{Уровень безработицы} = \frac{\text{Количество безработных}}{\text{Рабочая сила}} 100 \%. \quad (7.10)$$

В состав рабочей силы не включают людей, не достигших или вышедших из трудоспособного возраста, недееспособных, учащихся, студентов, домохозяек, военнослужащих, госслужащих, лишенных свободы.

Выделяют три вида безработицы: **фрикционную, структурную, циклическую.**

Фрикционная безработица связана с поисками нового места работы из-за неудовлетворенности прежним местом работы, по соображениям карьеры, из-за переезда и т. п. Этот вид безработицы не продолжителен, существует всегда и является даже желательным, так как способствует рациональной занятости.

Структурная безработица возникает в связи с технологическими изменениями в производстве, когда спрос на один вид профессии растет, а на другой сокращается. Возникает незанятость в «старых отраслях» и одновременно дополнительные рабочие места в «новых» отраслях. Требуется переквалификация рабочих сил. Структурная безработица более длительная, чем фрикционная.

Циклическая безработица возникает тогда, когда происходит падение производства в результате снижения совокупного спроса. Она сокращается, когда экономика преодолевает спад.

Сумма фрикционной и циклической безработицы называется **естественным уровнем безработицы** и составляет 5–6 % в странах с рыночной экономикой. Признается, что при естественном уровне безработицы экономика находится в условиях **полной занятости.**

К **последствиям** безработицы относится потеря части ВВП потому, что значительная часть рабочей силы не занята в производстве. **Закон Артура Оукена** гласит: каждый процент превышения фактического уровня безработицы над естественным приводит к отставанию фактического ВВП от потенциального ВВП на 2,5 %.

К другим последствиям безработицы относятся: уменьшение доходов населения, следовательно, и поступлений налогов в государственный бюджет; необходимость оказания помощи безработным, и потому увеличение непроизводительных расходов государственного бюджета; потеря квалификации; рост преступности; социальные конфликты.

7.6. Динамика основных макроэкономических показателей в Республике Беларусь

Для анализа социально-экономических процессов применяется комплекс показателей основных и частных. Собранный статистическими службами информация обрабатывается Национальным статистическим комитетом Республики Беларусь и публикуется в ежегодных статистических отчетах.

Для правильности и точности анализа исследуется динамика не только абсолютных значений показателей, но и индексов показателей (табл. 7.1).

Таблица 7.1

Основные социально-экономические показатели

| Показатели | 2005 г. | 2010 г. | 2011 г. | 2012 г. |
|---|---------|---------|---------|---------|
| Численность населения (на конец года), тыс. человек | 9630 | 9481 | 9465 | 9464 |
| Среднегодовая численность населения, занятого в экономике, тыс. человек | 4414 | 4666 | 4655 | 4571 |
| Валовой внутренний продукт, млрд р. | 65067 | 164476 | 297158 | 527385 |
| Валовой внутренний продукт на душу населения, тыс. р. | 6773 | 17331 | 31368 | 55724 |
| Продукция промышленности, млрд р. | 64502 | 166953 | 347655 | 621915 |
| Продукция сельского хозяйства, млрд р. | 12880 | 36131 | 55642 | 100785 |
| Инвестиции в основной капитал, млрд р. | 15096 | 55381 | 98665 | 151950 |
| Ввод в эксплуатацию жилых домов, тыс. м ² общей площади | 3785 | 6630 | 5480 | 4485 |
| Розничный товарооборот, млрд р. | 23951 | 64865 | 112899 | 193707 |
| Объем внешней торговли товарами и услугами, млрд дол. США | 34,7 | 66,1 | 94,4 | 100,9 |

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

Таблица 7.2

Индексы основных социально-экономических показателей

| Показатели | 2005 г. | 2010 г. | 2011 г. | 2012 г. |
|--|---------|---------|---------|---------|
| Валовой внутренний продукт: 2005 = 100; | 100 | 142,2 | 150,0 | 152,3 |
| предыдущий год = 100 | 109,4 | 107,7 | 105,5 | 101,5 |

Окончание табл. 7.2

| Показатели | 2005 г. | 2010 г. | 2011 г. | 2012 г. |
|--|---------|---------|---------|---------|
| Валовой внутренний продукт на душу населения: 2005 = 100; | 100 | 144,6 | 152,8 | 155,2 |
| предыдущий год = 100 | 110,2 | 107,9 | 105,7 | 110,6 |
| Инвестиции в основной капитал: 2005 = 100; | 100 | 230,0 | 271,1 | 233,9 |
| предыдущий год = 100 | 120,0 | 115,8 | 117,9 | 86,2 |
| Розничный товарооборот: 2005 = 100; | 100 | 193,7 | 211,1 | 240,9 |
| предыдущий год = 100 | 120,4 | 115,7 | 109,0 | 114,1 |
| Индекс потребительских цен | 108,0 | 109,9 | 208,7 | 121,8 |
| Индекс цен производителей промышленной продукции | 11,0 | 118,9 | 249,6 | 120,6 |

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

Рассмотрение представленных данных дает возможность сделать выводы о непрямолинейности динамики основных макроэкономических показателей за период 2005–2012 гг., о некотором замедлении темпов экономического роста после 2009 г. и о сильных инфляционных тенденциях в национальной экономике Беларуси.

Глава 8. Макроэкономическое равновесие на товарном рынке

-
- 8.1. Совокупный спрос и его компоненты.
 - 8.2. Функции потребления и сбережений.
 - 8.3. Функция инвестиций. Мультипликатор инвестиций.
 - 8.4. Равновесный объем национального выпуска в краткосрочном периоде.
-

Ключевые понятия: совокупный спрос, совокупное предложение, потребление, сбережения, инвестиции, мультипликатор, равновесие.

8.1. Совокупный спрос и его компоненты

Совокупный спрос (AD) – это суммарные расходы макроэкономических субъектов на конечные товары и услуги, произведенные в экономике в течение определенного периода времени.

Совокупный спрос включает в себя: потребительские расходы домохозяйств (C); инвестиционные расходы фирм (I); государственные закупки (G); чистый экспорт (NE). Таким образом, совокупный спрос может быть выражен следующим образом:

$$AD = C + I + G + NE. \quad (8.1)$$

Потребление. Объем потребления определяется величиной располагаемого дохода. В долгосрочном периоде динамика потребления связана с величиной доходов, имущества и уровнем цен.

Инвестиции. Инвестиции включают в себя частные закупки недвижимости, оборудования и запасы. Объем инвестиций определяется уровнем выпуска, стоимостью капитала, ожиданиями в отношении конъюнктуры рынка.

Государственные закупки. Государственные закупки товаров и услуг включают в себя, например, финансирование государственных школ, больниц, покупку правительством оружия и услуг по обороне и охране порядка и т. д.

Чистый экспорт. Чистый экспорт равен разнице между стоимостью экспорта и импорта. Объем импорта зависит от величины внутренних доходов и объема производства внутри страны, соотношения цен на внутреннем и внешнем рынках, обменного курса национальной валюты. Экспорт определяется доходами и объемом производства за рубежом, соотношением цен и валютным курсом.

На совокупный спрос оказывают влияние **ценовые** и **неценовые** факторы. Важнейшей детерминантой совокупного спроса выступает **цена**.

Кривая совокупного спроса (кривая AD) показывает количество товаров и услуг, которое будет куплено при каждом данном уровне цен. Кривая AD состоит из различных сочетаний P и Y (при постоянном предложении денег).

Изменение объема совокупного спроса выражается в движении вдоль кривой AD .

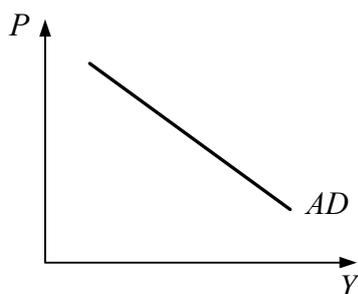


Рис. 8.1. Кривая совокупного спроса

Отрицательный наклон кривой AD объясняется **тремя эффектами**:

- эффектом Кейнса (эффектом процентной ставки);
- эффектом Пигу (эффектом реальных кассовых остатков, или эффектом богатства);
- эффектом импортных закупок.

Неценовые факторы вызывают изменение характера совокупного спроса (графически – смещение кривой AD). К неценовым факторам совокупного спроса относится все то, что влияет:

- на потребительские расходы домохозяйств (благополучие потребителей, их ожидания, изменения в подоходном налоге);
- на инвестиционные расходы фирм (процентные ставки, субсидии, льготные кредиты инвесторам, налоги на бизнес);
- на государственные расходы (государственная политика);
- на чистый экспорт (колебания валютных курсов, условия на внешних рынках и т. д.).

Изменение совокупного спроса иллюстрируется сдвигом кривой AD в плоскости (рис. 8.2).

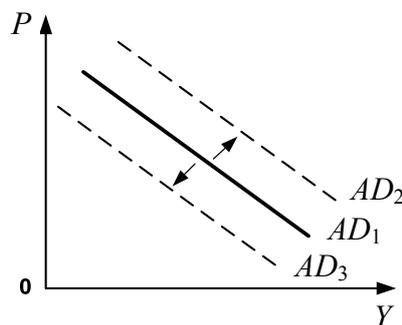


Рис. 8.2. Смещение кривой совокупного спроса

8.2. Функции потребления и сбережений

Функция потребления показывает зависимость между потребительскими затратами и доходом. Она имеет следующий вид:

$$C = a + bY, \quad (8.2)$$

где a – величина потребления независимая от дохода; ее называют **автономным потреблением**; b – коэффициент, связывающий доход и потребление и обозначающий **предельную склонность к потреблению (MPC)**.

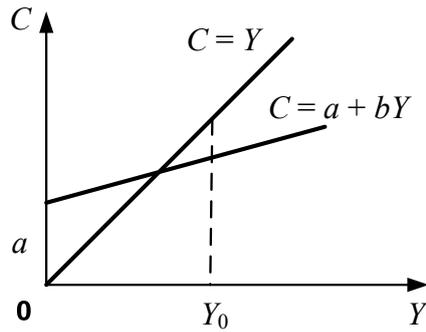


Рис. 8.3. Функция потребления

Комментарии к графику (рис. 8.3): биссектриса координатного угла показывает равенство расходов и доходов или ситуацию, когда весь доход потребляется. Автономное потребление указывает на возможность потреблять, не имея дохода за счет запасов (накоплений) предыдущих периодов или в долг. Функция потребления имеет участок, располагающийся над биссектрисой, означающий, что текущего дохода не хватает на потребление, а также отрезок, располагающийся под биссектрисой, означающий на возможность не только потреблять, но и сберегать при данном уровне дохода Y_0 .

Функция сбережений показывает зависимость величины сбережений от дохода и от доли его, направляемой на потребление. Она имеет следующий вид:

$$S = -a + MPS \cdot Y. \quad (8.3)$$

Для графического изображения функции сбережений отнимают по вертикали функцию потребления от линии биссектрисы (рис. 8.4).

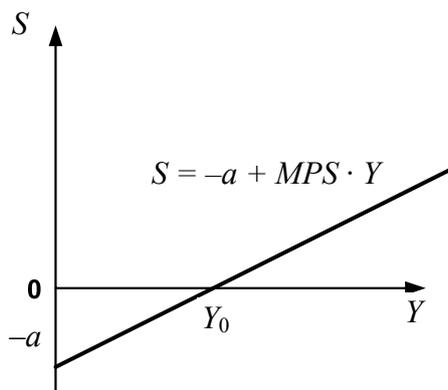


Рис. 8.4. Функция сбережений

Комментарии к графику (рис. 8.4): функция сбережений имеет участок, располагающийся под осью абсцисс и указывающий на отрицательные сбережения. Отрезок, лежащий над осью абсцисс свидетельствует о благоприятной ситуации, о том, что величина дохода позволяет иметь положительные сбережения. При доходе Y_0 сбережения равны нулю.

Обе рассмотренные функции обозначают зависимость и потребления, и сбережений, прежде всего, от дохода. При его увеличении потребление и сбережения растут, при уменьшении дохода – падают.

8.3. Функция инвестиций. Мультипликатор инвестиций

Инвестиции – это привлеченные сбережения для создания новых производственных мощностей с целью расширенного производства. В современной экономике к инвестициям также относят вложения в финансовый, человеческий и технологический капитал (покупку ценных бумаг, образования и знаний, технологий).

Различают валовые и чистые инвестиции. **Валовые инвестиции** – все совершенные затраты. **Чистые инвестиции** – это разница между валовыми инвестициями и амортизацией. Поскольку амортизация может быть признана «отчислениями на потребление капитала в ходе производства текущего года», то экономический рост возможен только за счет чистых инвестиций.

Увеличение инвестиций означает расширение совокупного спроса. Дж. М. Кейнс вводит понятие **автономных инвестиций**, тех, которые не связаны с ростом совокупного спроса, а осуществляются фирмами с целью улучшить свое положение на рынке. В отличие от них **индуцированные** инвестиции определяются уровнем дохода.

При принятии решений о вложениях капитала инвестор учитывает альтернативные возможности. Располагая определенной суммой денег, он всегда решает для себя, что выгоднее: вложить деньги в покупку, например, оборудования, или вложить деньги в банк. Таким образом, инвестиции зависят от двух факторов: *ожидаемой нормы прибыли* (N_p – показатель, обратный норме прибыли) и *ставки процента* (r).

Отложив на горизонтальной оси величину инвестиционного спроса, а на вертикальной – ожидаемую норму прибыли и ставку процента, получим график спроса на инвестиции (рис. 8.5).

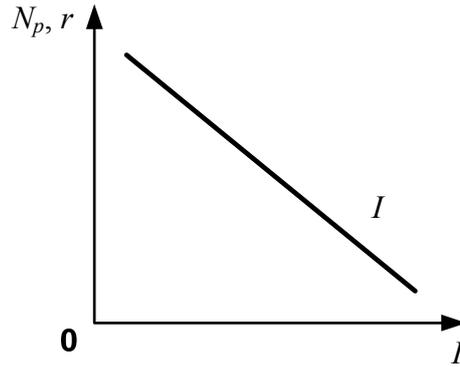


Рис. 8.5. Функция инвестиций

Основным положением общей теории Кейнса является тезис о решающей роли инвестиций в определении общего объема занятости. Рост инвестиций означает вовлечение в производство дополнительных рабочих, что ведет к увеличению занятости, национального дохода и потребления. Коэффициент дополнительного роста занятости Кейнс назвал *мультипликатором*. Мультипликатор инвестиций показывает, в какой пропорции итоговый прирост национального дохода оказывается больше исходного прироста автономных инвестиций.

Мультипликатор инвестиций (m) – числовой коэффициент, выражающий соотношение между приростом дохода (ΔY) и порождающим этот прирост увеличением инвестиций (ΔI):

$$\Delta Y = m\Delta I. \quad (8.4)$$

Величина мультипликатора инвестиций зависит от того, в какой пропорции прирост доходов делится на потребление и сбережение.

8.4. Равновесный объем национального выпуска в краткосрочном периоде

Прежде чем анализировать ситуацию равновесия, введем понятие совокупного предложения.

Совокупное предложение (AS) – это общее количество конечных товаров и услуг, которое может быть предложено (произведено) в экономике при разных уровнях цен.

Зависимость объема предложения от среднего уровня цен в стране показывает кривая AS . На характер кривой AS влияют ценовые и неценовые факторы.

Ценовые факторы изменяют объем совокупного предложения (перемещение вдоль кривой AS).

Краткосрочная кривая совокупного предложения имеет три участка (рис. 8.6):

- горизонтальный (кейнсианский);
- промежуточный (восходящий);
- вертикальный (классический).

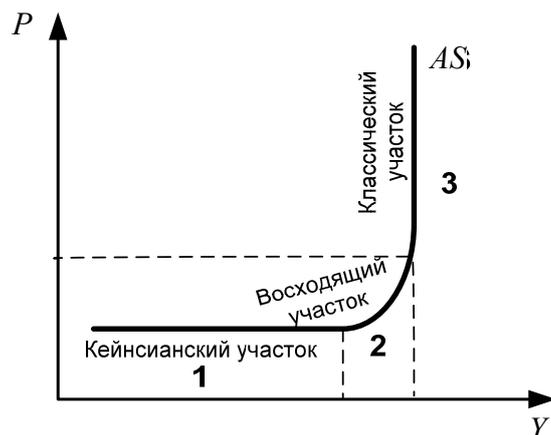


Рис. 8.6. Кривая совокупного предложения

Первый участок указывает на то, что в экономике национальный продукт производится в объеме значительно меньшем, чем можно было бы произвести при полной занятости всех факторов. Экономика находится в состоянии депрессии.

Второй указывает на то, что рост национального производства вызывает рост цен, поскольку растут издержки на производство единицы продукции (например, когда расширяется производство, нанимают и неквалифицированных работников).

Третий указывает на то, что экономика находится в такой точке кривой производственных возможностей, что в короткий срок не приходится рассчитывать на рост объемов производства.

Неценовые факторы: изменение в технологии, ценах ресурсов, объеме применяемых ресурсов, налогообложении фирм, структуре рынка и тому подобном приводят к сдвигу кривой AS в плоскости (рис. 8.7).

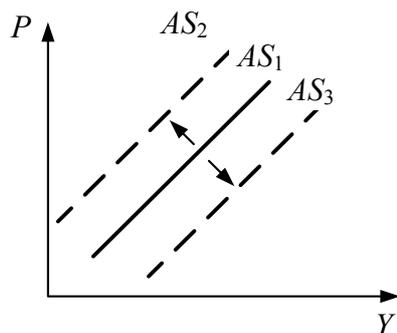


Рис. 8.7. Смещение кривой совокупного предложения

Имея информацию о совокупном спросе и совокупном предложении можно произвести анализ совокупного равновесия и одного из его параметров – равновесного объема национального выпуска.

Равновесие – соответствие спроса и предложения при заданных параметрах экономической конъюнктуры. **Равновесие на рынке благ** – равенство совокупного спроса и совокупного предложения при каждом из возможных уровней цен.

Пересечение кривых AD и AS определяет **равновесный уровень цен (P_0)** и **равновесный реальный объем национального производства (Y_0)**.

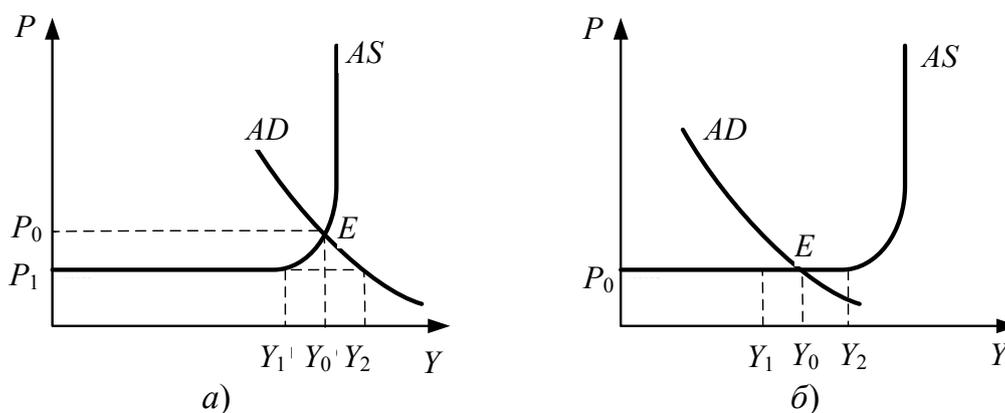


Рис. 8.8. Равновесный объем национального выпуска

Комментарии к рис. 8.8, а: если цена, установившаяся на рынке, отличается от цены равновесия, то образуются различные объемы совокупного спроса и совокупного предложения и отсутствует равновесие. Конкуренция среди покупателей или продавцов доведет цену до равновесной.

Комментарии к рис. 8.8, б: если фирмы производят больше или меньше равновесного объема, то его либо нельзя будет продать, либо продаж будет слишком мало, чтобы получить запланированную прибыль.

Глава 9. Равновесие денежного рынка. Финансовая система

9.1. Сущность денег и их функции. Денежно-кредитная система страны.

9.2. Спрос на деньги. Предложение денег. Равновесие на денежном рынке.

9.3. Роль банковской системы в создании денег. Денежный мультипликатор.

9.4. Финансовая система страны. Государственный бюджет и проблема его балансирования.

9.5. Налоги, их виды. Налоговое бремя. Кривая Лаффера.

9.6. Особенности финансовой системы Республики Беларусь.

Ключевые понятия: деньги, рынок денег, банки, финансы, государственный бюджет, налоги, финансовая система.

9.1. Сущность денег и их функции. Денежно-кредитная система страны

В экономической литературе **деньги** определяются как особый товар, выполняющий роль всеобщего эквивалента при обмене благ.

Деньги возникли стихийно в результате длительного развития обмена товарами и услугами. Роль денег как всеобщего эквивалента выполняли различные товары: скот, соль, мех, табак, рыба, раковины, зерна какао и т. д. С развитием обмена роль денег перешла к драгоценным металлам: золоту и серебру, которые по своим свойствам в наибольшей степени были пригодны для выполнения функций денег: высокая стоимость, сохраняемость, делимость, портативность.

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

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

В денежно-кредитной системе выделяется три звена: Центральный банк, коммерческие банки и специализированные финансово-кредитные учреждения. Государственный банк – обычно Центральный банк страны, единый эмиссионный центр. Он регулирует денежное обращение, определяет кредитную политику страны, распределяет и перераспределяет ресурсы, контролирует основные направления деятельности коммерческих банков.

Коммерческие банки – основа кредитной системы. Подразделяются на универсальные и специализированные и выполняют следующие функции: прием и хранение денежных вкладов предприятий и домашних хозяйств; выдача ссуд предприятиям и домашним хозяйствам, покупка ценных бумаг и т. д.

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

Денежно-кредитная система Республики Беларусь является системой открытого рыночного типа. Денежно-кредитное регулирование осуществляется преимущественно экономическими методами. Правовой основой денежно-кредитного регулирования являются Основные направления денежно-кредитной политики Республики Беларусь, ежегодно разрабатываемые и утверждаемые Правлением Национального Банка Беларуси.

9.2. Спрос на деньги. Предложение денег. Равновесие на денежном рынке

Спрос на деньги – это желание экономических субъектов иметь в своем распоряжении определенное количество платежных средств, которое фирмы и население намерены держать у себя в данный момент; общая потребность рынка в денежных средствах. Спрос на деньги – это

всегда спрос на блага, которые на них можно купить. Различают *номинальный спрос на деньги*, который изменяется вслед за повышением цены, и *реальный спрос на деньги*, рассчитанный с учетом покупательной способности денег. **Реальный спрос на деньги** равен:

$$Md/P, \quad (9.1)$$

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

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

$$MV = PY, \quad (9.2)$$

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

Классики под спросом на деньги понимали только **транзакционный спрос** на деньги, т. е. спрос для совершения сделок.

Дж. М. Кейнс выделил три мотива, порождающих спрос на деньги. **Транзакционный мотив** (спрос на деньги для сделок) – спрос для осуществления запланированных покупок и платежей. **Мотив предосторожности** – желание хранить наличные деньги для непредвиденных обстоятельств (болезнь, несчастные случаи, колебания цен на рынке, возможность совершить очень выгодную покупку и т. п.). **Спекулятивный мотив** (спрос на деньги как на имущество) определяется желанием людей сохранить свое имущество или накопить его.

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

$$M_s = C + D, \quad (9.3)$$

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

Центральный банк регулирует, прежде всего, денежную базу, т. е. активы, от величины которых зависит денежная масса в стране. Если денежную базу обозначим MB , банковские резервы – R , наличность – C , тогда:

$$MB = C + R. \quad (9.4)$$

Равновесие на денежном рынке – ситуация на денежном рынке, когда количество предлагаемых денежных средств и количество

денег, которое хотят иметь на руках население и предприниматели, равны (рис. 9.1). Равновесие на денежном рынке есть результат взаимодействия спроса и предложения денег.

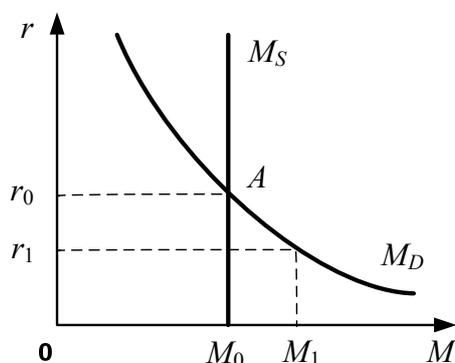


Рис. 9.1. Равновесие на денежном рынке

Кривая спроса на деньги (M_d) отражает взаимосвязи между общим количеством денег, которое население и фирмы хотят иметь на руках в данный момент, и процентной ставкой по обычным денежным активам. **Кривая предложения денег (M_s)** отражает зависимость предложения денег от процентной ставки.

9.3. Роль банковской системы в создании денег. Денежный мультипликатор

В процессе создания денег участвуют Центральный банк, коммерческие банки, вкладчики (субъекты, чьи депозиты хранятся в банках) и заемщики (частные лица и организации, получающие кредиты в банках).

Современная банковская система — это система с частичным резервным покрытием. Резервы состоят из депозитов, размещаемых коммерческими банками в Центральном банке, и наличных средств, которые хранятся в коммерческом банке. Резервы для коммерческого банка являются активами, для Центрального банка — пассивами, так как в любой момент банки могут потребовать оплатить их. Общая сумма резервов делится на обязательные резервы и избыточные. **Обязательные резервы** — резервы, которые держат банки по требованию Центрального банка. **Избыточные резервы** — дополнительные резервы, которые держат банки по собственному усмотрению. Объем обязательных резервов определяется с помощью нормы обязательных резервов (отношение суммы обязательных резервов к общей сумме банковских депозитов).

Центральный банк может изменить предложение денег (резервы банковской системы) например, предоставив кредиты коммерческим банкам или скупив государственные облигации.

Коммерческие банки также могут изменить объем денежного предложения. Банки увеличивают денежное предложение, когда выдают ссуды. Этот процесс называется кредитной мультипликацией.

Дополнительное предложение денег (ΔM_S) в общем виде будет равно:

$$\Delta M_S = 1/r D, \quad (9.5)$$

где r – обязательная резервная норма; D – первоначальный депозит.

Коэффициент $1/r$ называется **банковским мультипликатором**. Он показывает на сколько возрастет или сократится денежная масса в результате увеличения или сокращения вкладов в банковскую систему в расчете на одну денежную единицу.

Центральный банк заинтересован в управлении не только резервами, а совокупной денежной массой. Поэтому для определения объема предложения денег в экономике лучше пользоваться мультипликатором денежной базы или **денежным мультипликатором (m)**:

$$M_S = mMB. \quad (9.6)$$

Денежный мультипликатор показывает, как изменится предложение денег при увеличении денежной базы на одну денежную единицу.

9.4. Финансовая система страны. Государственный бюджет и проблема его балансирования

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

Финансовая система включает:

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

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

Главным и основным источником **доходов государственного бюджета** являются налоги с предприятий и населения, которые взимают центральные и местные органы власти. К доходам госбюджета относятся также доходы от внешнеэкономической деятельности, доходы от имущества, находящегося в государственной собственности, доходы целевых бюджетных фондов. **Расходы государственного бюджета** – это денежные средства, направленные на финансовое обеспечение задач и функций государственного и местного самоуправления. Все расходы госбюджета можно подразделить на военные, экономические, расходы на социальные нужды, на внешнеполитическую деятельность, на содержание аппарата государственного управления.

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

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

1. **Концепция ежегодного балансирования**, основанная на представлении, что объемы налоговых поступлений настоящего и будущего периодов должны быть равны расходам аналогичных периодов.

2. **Концепция циклического балансирования** основана на том, что бюджет должен быть сбалансирован в ходе экономического цикла, а не каждый год.

3. **Концепция функциональных финансов** основана на идее сбалансированности экономики, а не бюджета.

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

9.5. Налоги, их виды. Налоговое бремя. Кривая Лаффера

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

Налоги делятся на **прямые**, т. е. налоги, которые взимаются с доходов и с положительных эффектов от обладания факторами производства, и **косвенные**, включенные в цену товаров и услуг. Примером

прямых налогов являются налог на доходы физических лиц, налог на прибыль, налог на недвижимость. К косвенным налогам относятся налог на добавленную стоимость, акцизы.

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

Экономические субъекты воспринимают уплату налогов как вычет из доходов, как бремя. **Налоговое бремя** – уровень экономических ограничений, создаваемых отчислением средств на уплату налогов, отвлечением их от других возможных направлений использования.

Теория «экономики предложения» (70–80-е гг. XX в.) рекомендовала стимулировать производство с помощью уменьшения налоговых ставок на доходы предпринимателей. По мнению А. Лаффера, уменьшение ставок налогообложения увеличит возможности предпринимателей к инвестированию, а снижение налогов на заработную плату повысит стимулы к труду и его производительность.

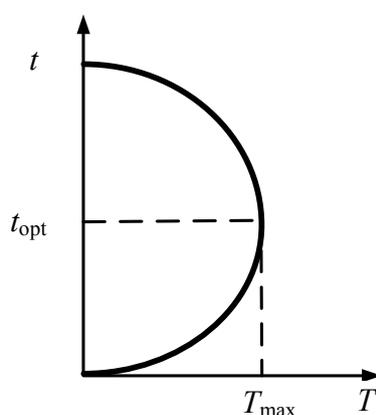


Рис. 9.2. Кривая Лаффера

На рис. 9.2 показана кривая Лаффера, где t – ставка налога на доходы; T – величина налоговых поступлений в бюджет; t_{opt} – оптимальный уровень налогообложения; T_{\max} – максимальные налоговые поступления.

Комментарии к рис. 9.2: при нулевом и стопроцентном налогообложении никто не будет платить налоги, следовательно, поступле-

ний в бюджет не будет. Опытным путем устанавливается оптимальный уровень налоговых изъятий такой, что поступления в бюджет становятся максимальными.

9.6. Особенности финансовой системы Республики Беларусь

Финансово-кредитная система Республики Беларусь включает бюджетную систему, банковскую систему, а также финансовые средства внебюджетных фондов, предприятий, учреждений, организаций и граждан. К финансовой системе относятся все финансовые учреждения страны, обслуживающие денежное обращение.

Традиционно выделяют две сферы финансовой системы:

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

Каждая из сфер финансовой системы складывается из нескольких звеньев.

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

Финансовые ресурсы граждан формируются за счет: заработной платы; доходов от предпринимательской деятельности; социальных выплат (пенсий, стипендий, пособий на детей); страховых выплат; доходов по государственным ценным бумагам; доходов от недвижимости; доходов от реализации имущества и др. *Финансы организаций* представляют собой систему экономических отношений, связанных с формированием и использованием денежных фондов на нужды производства и потребления. *Централизованные финансы* используются для регулирования экономики и финансовых распределительных отношений на уровне национальной хозяйства. В состав централизованных финансов входят государственный бюджет; внебюджетные и целевые бюджетные фонды; государственный кредит.

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

Глава 10. Макроэкономическая политика

10.1. Бюджетно-налоговая (фискальная политика): цели, виды, инструменты, эффективность.

10.2. Бюджетный дефицит и его финансирование. Государственный долг.

10.3. Денежно-кредитная (монетарная) политика: цели, виды, инструменты, эффективность.

10.4. Особенности фискальной и монетарной политики в Республике Беларусь.

Ключевые понятия: фискальная политика, бюджетный дефицит, государственный долг, монетарная политика.

10.1. Бюджетно-налоговая (фискальная политика): цели, виды, инструменты, эффективность

Фискальная (бюджетно-налоговая) политика государства – система регулирования экономики посредством государственных расходов и налогов. Она сводится к манипулированию налогами и государственными расходами.

Цели фискальной политики: сглаживание колебаний экономического цикла; устойчивый экономический рост; высокий уровень занятости; умеренные темпы и уровень инфляции.

Общая фискальная политика подразделяется на два типа: дискреционная и недискреционная политика.

Дискреционная фискальная политика – это сознательное манипулирование государственными расходами и налогами с целью воздействия на реальный объем национального производства, занятость и инфляцию. В этом случае обычно принимаются новые законы. Это активная фискальная политика.

Основные инструменты дискреционной политики: изменение ставок налогообложения; изменение величины расходов государства.

Различают дискреционную фискальную политику двух видов:

1. *Экспансионистская (стимулирующая)* обозначает увеличение государственных расходов и снижение налогов или сочетание этих мер. Такая политика способна сократить спад производства за счет финансирования дефицита государственного бюджета.

2. *Рестрикционная (сдерживающая)* обозначает увеличение налогов и снижение государственных расходов или сочетание этих мер.

Данная политика способна ограничить инфляционный рост экономики.

Недискреционная (автоматическая) фискальная политика не требует специальных решений правительства, так как основана на действии встроенных стабилизаторов, которые приводят к автоматическому изменению налоговых поступлений в государственный бюджет и государственных расходов. Это пассивная фискальная политика. В качестве встроенных стабилизаторов выступают: прогрессивный подоходный налог, пособия по безработице и по бедности, субсидии сельскому хозяйству.

Практическое осуществление фискальной политики сопряжено с определенными трудностями. В первую очередь, сложно определить момент, когда необходимо применять меры фискальной политики. Кроме того, эффект от фискальной политики может быть ослаблен по причине вытеснения частных инвестиций, провоцирования инфляции, колебаний валютного курса, наличия временных лагов.

10.2. Бюджетный дефицит и его финансирование.

Государственный долг

Превышение расходов государства над его доходами образует **бюджетный дефицит**. Он встречается в бюджетах многих стран. Проблема состоит в контроле дефицита бюджета и путях его регулирования. **Причинами** образования дефицита бюджета являются: форс-мажорные обстоятельства (стихийные бедствия, войны и т. д.), вызывающие рост расходов бюджета; кризисные явления в экономике; структурная перестройка экономики.

Существует несколько *способов финансирования дефицита государственного бюджета*: увеличение налогов, дополнительная эмиссия денег, выпуск внутренних облигационных займов, внешнее заимствование.

Повышение налоговых ставок и введение новых налогов чревато снижением деловой активности, что доказывает модель А. Лаффера. Решить проблему поступления налогов в государственный бюджет может комплексная налоговая реформа.

При **эмиссионном способе финансирования** бюджета редко используется прямая эмиссия денег. Монетизация дефицита осуществляется путем выдачи Центральным банком кредитов правительству для покрытия бюджетного дефицита. Эмиссионный способ в долгосрочном периоде приводит к увеличению денежной массы и к инфляции.

При **долговом финансировании** государственного бюджета осуществляется выпуск государством ценных бумаг и продажа их на

открытом рынке (как правило, это выпуск облигаций и продажа их на аукционе). Долговое финансирование может привести к инфляции более высокой, так как возврат долга включает не только возвращение суммы долга, но и процентов по нему.

Для покрытия дефицита бюджета может быть использовано и **внешнее заимствование** (выпуск облигаций внешнего долга, получение кредитов от международных финансовых организаций и иностранных правительств), а также средства от продажи государственной собственности.

Накопленные дефициты бюджета образуют государственный долг. **Государственный долг** – это сумма задолженности государства своим и иностранным физическим и юридическим лицам. Различают внешний и внутренний государственный долг. **Внутренний государственный долг** – это задолженность государства предприятиям и населению, возникшая в результате выполнения государственных программ, выпуска в обращение бумажных денег и ценных бумаг. **Внешний государственный долг** – это сумма денежных обязательств страны, подлежащих возврату внешним кредиторам на определенную дату. Это долг не только правительства, но и долг предприятий, сформированный под поручительство правительства.

Рост внутреннего долга приводит к увеличению налогов и снижению деловой активности. Наиболее обременителен для страны внешний долг, так как он покрывается за счет результатов экспорта товаров и услуг и золотовалютных резервов страны. Государственный долг превращается в серьезную проблему при низких темпах экономического роста. Если темпы роста ВВП ниже темпов роста государственного долга, то он опасен. Соотношение долга к ВВП характеризует **бремя долга**.

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

- **рефинансирование** – выпуск новых займов;
- **конверсия** – изменение условий займа относительно доходности;
- **консолидация** государственного долга – изменение условий относительно сроков (превращение краткосрочных облигаций в средне- и долгосрочные);
- **унификация** – объединение нескольких займов в один.

10.3. Денежно-кредитная (монетарная) политика: цели, виды, инструменты, эффективность

Денежно-кредитная (монетарная) политика – это совокупность мероприятий в области денежного обращения и кредита, направленных на регулирование предложения денег. Она состоит в увеличении денежного предложения во время спада для поощрения расходов и ограничении денежного предложения во время инфляции для сокращения расходов.

Конечными **целями** денежно-кредитной политики являются: рост реального ВВП, низкая безработица, стабильные цены, устойчивый платежный баланс. Цели достигаются посредством определенных инструментов, которые подразделяются на прямые и косвенные.

К прямым инструментам относят:

- лимиты кредитования;
- прямое регулирование процентной ставки.

К косвенным инструментам относят:

- операции на открытом рынке (покупка и продажа Центральным банком государственных ценных бумаг);
- изменение нормы обязательных резервов;
- изменение учетной ставки (ставки рефинансирования).

Денежно-кредитная политика, осуществляемая Центральным банком, выступает в виде политики «дешевых» или «дорогих денег». **Политика «дешевых денег»** проводится в период кризиса и большой безработицы. Она делает кредит дешевым и легкодоступным, увеличивает денежное предложение, понижает процентную ставку, стимулирует рост инвестиций и ВВП. Меры политики «дешевых денег»: покупка Центральным банком ценных бумаг у коммерческих банков и населения, уменьшение нормы обязательных резервов и учетной ставки. **Политика «дорогих денег»** ограничивает рост денежной массы в стране, понижает доступность кредита, тем самым сокращает инвестиции, уменьшает совокупные расходы, таким образом ограничивает инфляцию. Меры политики «дорогих денег»: продажа Центральным банком ценных бумаг коммерческим банкам и населению, увеличение нормы обязательных резервов и учетной ставки.

Современная наука рассматривает монетарную политику как наиболее приемлемый вид государственного регулирования экономики, не приводящий к чрезмерному диктату со стороны правительства и не вызывающий снижение деловой активности в предпринимательском секторе.

10.4. Особенности фискальной и монетарной политики в Республике Беларусь

Целью **бюджетно-налоговой политики** Республики Беларусь является обеспечение финансовой и социальной стабильности в стране. В соответствии с Программой деятельности Правительства Республики Беларусь на 2011–2015 гг. основными задачами бюджетно-налоговой политики являются:

- снижение налоговой нагрузки до 26 % к ВВП в 2015 г.,
- повышение эффективности бюджетных расходов: оптимизация их структуры и концентрация бюджетных средств на приоритетных направлениях социально-экономического развития страны;
- повышение рейтинга отечественной налоговой системы в исследовании Всемирного банка «Ведение бизнеса» до не менее чем 70 места;
- уменьшение дефицита консолидированного бюджета с 2,6 % в 2010 г. до 1,5 % к ВВП в 2015 г.;
- налоговое стимулирование инноваций;
- создание эффективной системы управления государственным долгом.

Целью **кредитно-денежной политики** Республики Беларусь на 2011–2015 гг. является стабильное и сбалансированное социально-экономическое развитие. Основные задачи этого периода:

- переход на режим управляемого плавания курса национальной валюты, сохранение стоимости корзины валют в качестве операционного ориентира;
- снижение доли проблемных активов банков до уровня не более 4 %;
- поддержание ставки рефинансирования на уровне, способствующем замедлению инфляции;
- формирование золотовалютных резервов на уровне, обеспечивающем экономическую безопасность страны, – не менее 3-месячного объема импорта;
- ограничение кредитования государственных программ за счет депозитов правительств.

Глава 11. Экономический рост

11.1. Содержание и показатели экономического роста. Устойчивый экономический рост.

11.2. Типы и факторы экономического роста.

11.3. Проблемы экономического роста в условиях современной Беларуси.

Ключевые понятия: экономический рост, устойчивый экономический рост, типы экономического роста, факторы экономического роста.

11.1. Содержание и показатели экономического роста. Устойчивый экономический рост

Под экономическим ростом следует понимать количественное и качественное совершенствование общественного продукта и факторов его производства. **Экономический рост** – это практическое проявление расширенного воспроизводства. Для него характерна положительная динамика объемов и качества.

Экономический рост, рассчитанный в сопоставимых ценах, отражает **реальный** экономический рост, а рассчитанный в текущих ценах – **номинальный** экономический рост.

Экономический рост обычно измеряется двумя способами:

- исчислением годовых темпов роста ВВП (ВНП);
- исчислением годовых темпов ЧНП.

В качестве основных показателей измерения экономического роста используются:

- **коэффициент роста** – отношение показателя изучаемого периода к показателю базисного периода;
- **темп роста** – коэффициент роста, умноженный на 100 %;
- **темп прироста** – темп роста минус 100 %.

Поскольку создание дополнительных инвестиционных товаров и предметов потребления не является самоцелью и конечная цель – не экономический рост сам по себе, а человек с его потребностями, то в качестве основного агрегированного индикатора экономического роста выступает **увеличение реального ВВП на душу населения**.

Сегодня в мировом сообществе объективно востребован переход к **модели устойчивого экономического развития** как новой глобальной стратегии, обеспечивающей выживание человечества. Это нашло отражение в некоторых документах, разработанных по ини-

циативе ООН. Данные документы призывают правительства всех стран мира осуществить переход к модели устойчивого развития своих национальных экономик, предполагающей развитие социальной, экономической и экологической сфер в их рациональном взаимодействии.

11.2. Типы и факторы экономического роста

Выделяют два типа экономического роста: экстенсивный и интенсивный. **Экстенсивный тип** осуществляется посредством использования дополнительных ресурсов, не изменяя при этом среднюю производительность труда. Экстенсивный тип предполагает увеличение применения факторов производства на прежней технической основе (рост численности работников, нарастание инвестиций, потребление сырья, стабильная структура производства и т. п.).

Интенсивный тип связан с использованием более производительных факторов производства и технологии, он происходит не за счет увеличения объемов затрат ресурсов, а посредством повышения их эффективности. Интенсивный тип экономического роста означает качественное совершенствование факторов производства, более эффективное их использование, внедрение достижений науки, техники, технологии, повышение качества труда, продукции, производства.

В реальной хозяйственной практике нет чисто экстенсивного или чисто интенсивного типа, поскольку они переплетаются. Поэтому говорят о *преимущественно экстенсивном* или *преимущественно интенсивном* типе экономического роста в зависимости от доли тех или иных факторов, обусловивших этот рост.

Процесс экономического роста включает взаимодействие его факторов. В макроэкономике выделяют три группы факторов экономического роста:

- **факторы предложения** (наличие людских ресурсов, природных ресурсов, основного капитала, уровень технологий);
- **факторы спроса** (уровень цен, потребительские расходы, инвестиционные расходы, чистый объем экспорта);
- **факторы распределения** (рациональность и полнота вовлечения ресурсов в процесс производства, эффективность использования вовлекаемых в экономический оборот ресурсов).

11.3. Проблемы экономического роста в условиях современной Беларуси

Устойчивые темпы экономического роста наблюдались в Беларуси вплоть до 2009 г., когда проблемы сбыта продукции впервые привели к срыву плановых заданий, и в итоге достигнутый в 2009 г. прирост не превысил 0,2 %. Еще в сентябре 2011 г. Всемирный банк прогнозировал резкое замедление темпов экономического роста в Беларуси до 6 %. И хотя по итогам первого квартала 2011 г. экономический рост оценивался в 12 %, но к концу года – только в 5,5 %. В 2012 г. экономика Беларуси резко замедлила темпы роста – до 1,5 %.

Таблица 11.1

Динамика ВВП Беларуси (2004–2012 гг.)

| Годы | Абсолютное значение ВВП (млрд р.) | Прирост ВВП предыдущий год = 100 (в % к предыдущему году) |
|------|--------------------------------------|---|
| 2004 | 49992 | 11,4 |
| 2005 | 65067 | 9,4 |
| 2006 | 79267 | 10,0 |
| 2007 | 97165 | 8,6 |
| 2008 | 129791 | 10,2 |
| 2009 | 137442 | 0,2 |
| 2010 | 162964 | 7,6 |
| 2011 | 297158 | 5,5 |
| 2012 | 527385 | 1,5 |

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

Высокие темпы роста экономики Беларуси поддерживались за счет колоссального роста заимствований, за счет эмиссионного кредитования социальных программ и инвестиционных проектов. Это привело к макроэкономическому кризису 2011 г. Среди экономистов страны есть понимание того факта, что сами по себе темпы роста ВВП не могут служить адекватным целевым ориентиром развития. Следует учитывать тот факт, что в стране задекларирована социальная направленность экономики, следовательно, логичен выбор ориентиров, характеризующих рост благосостояния, прежде всего. Высокие темпы экономического роста не являются благом, если сопровождаются высокой инфляцией.

РАЗДЕЛ IV. ОСНОВЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИКИ

Глава 12. Современное мировое хозяйство

12.1. Понятие мирового хозяйства. Международное разделение труда. Место Республики Беларусь в мировом хозяйстве.

12.2. Международная торговля товарами и услугами.

12.3. Международная миграция рабочей силы.

12.4. Международные валютно-кредитные отношения.

12.5. Платежный баланс страны.

12.6. Перспективы участия Республики Беларусь в международных экономических отношениях.

Ключевые понятия: мировое хозяйство, международное разделение труда, международная торговля, экспорт, импорт, эмиграция, иммиграция, валюта, валютная политика, платежный баланс.

12.1. Понятие мирового хозяйства. Международное разделение труда. Место Республики Беларусь в мировом хозяйстве

Мировое хозяйство – совокупность национальных экономик стран мира, связанных между собой мобильными факторами производства.

Характерные **черты современного мирового хозяйства:**

1. Развитие международного перемещения факторов производства, прежде всего, в формах вывоза-ввоза капитала, рабочей силы и технологий.

2. Рост международных форм производства на предприятиях, располагающихся в нескольких странах, в первую очередь, в рамках ТНК.

3. Экономическая политика государств, предусматривающая поддержку международного движения товаров и факторов производства на двусторонней и многосторонней основе.

4. Возникновение экономики открытого типа в рамках многих государств и межгосударственных объединений.

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

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

Экономика Республики Беларусь является *малой открытой* европейской экономикой. Факторы реализации внешнеэкономического потенциала Беларуси – это: выгодное экономико-географическое положение; развитая система транспортных коммуникаций и производственная инфраструктура в целом; многоотраслевой промышленный комплекс; научный и инновационный потенциалы; высокий общеобразовательный уровень населения и сложившаяся система подготовки специалистов; многовекторные внешнеэкономические связи.

Занимая в мире по территории 0,15 % и по численности населения 0,17 %, Беларусь производит значительные объемы отдельных видов промышленной и сельскохозяйственной продукции: карьерных самосвалов – 30 %, калийных удобрений – 15, льноволокна – 9, тракторов – 6, картофеля – 3,1, шерстяных тканей – 1,8, холодильников – 1,3, молока – 1,1, химических волокон и нитей – 0,6 % мирового производства. За последние 10 лет страна удвоила свою долю в мировом промышленном производстве с 0,06 до 0,13 %.

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

12.2. Международная торговля товарами и услугами

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

По товарной специализации международная торговля подразделяется на торговлю сырьем, продовольствием, машинами, оборудованием, технологиями, готовой продукцией. Продавцами и покупателя-

ми могут быть государственные органы, акционерные общества, частные и кооперативные предприятия, частные лица.

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

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

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

Произошли существенные изменения в товарной структуре. Если в первой половине XX в. 2/3 мирового товарооборота приходилось на продовольствие, сырье и топливо, то к концу века на них приходилось лишь 1/4 товарооборота. Доля торговли продукцией обрабатывающей промышленности выросла с 1/3 до 3/4; более 1/3 всей мировой торговли – это торговля машинами и оборудованием.

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

Наряду с мировыми рынками товаров существует **мировой рынок услуг**. Сфера услуг чрезвычайно разнообразна. Это транспортные услуги, услуги оптовой и розничной торговли, инженерно-консультационные услуги, банковские, страховые, биржевые услуги, услуги в области образования, культуры, спорта, туризма и др. Сфера услуг бы-

стро развивалась во второй половине XX в., особенно в развитых странах. В настоящее время в сфере услуг ведущих стран производится более 60 % ВВП, занятость достигает или превышает 1/2 экономически активного населения. По мере усложнения производства и насыщения рынка товарами спрос растет, прежде всего, на услуги. Важной причиной является и ускорившийся в условиях НТР процесс разделения труда, ведущий к образованию новых видов деятельности и, прежде всего, в сфере услуг.

12.3. Международная миграция рабочей силы

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

Причинами миграции являются факторы экономического и неэкономического характера. Причины экономического характера заключаются в различном экономическом уровне развития отдельных стран, в наличие безработицы. Важным фактором является вывоз капитала, функционирование международных корпораций. Факторы неэкономического характера могут носить политический, национальный, религиозный и иной характер.

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

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

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

– иностранные рабочие, предъявляя спрос на товары и услуги, стимулируют рост производства;

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

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

Преимущества для стран, экспортирующих рабочую силу:

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

В то же время страны-экспортеры сталкиваются и с **негативными последствиями**. Главное – это «утечка умов», отток квалифицированных, инициативных кадров, столь необходимых национальной экономике. Кроме того, теряются затраты на общеобразовательную и профессиональную подготовку.

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

12.4. Международные валютно-кредитные отношения

Международные валютные отношения возникли практически одновременно с зарождением международных экономических отношений. Международная торговля, обмен услугами и другие формы мирохозяйственных связей сопровождались передвижением денег из страны в страну.

Основными элементами **международной валютной системы** являются: вид мировых денег; порядок определения и изменения валютных курсов; формы международных расчетов; организации, обеспечивающие реализацию международных валютных отношений. Главная задача международной валютной системы – регулирование сферы международных расчетов и валютных рынков для обеспечения устойчивого экономического роста мирового хозяйства.

Валютный курс – это цена денежной единицы одной страны, выраженная в денежных единицах других стран. Установление валютного курса на определенную дату называется **котировкой**. В условиях *золотого* и *золотодевизного стандарта*, когда золото являлось мировыми деньгами, валютный курс устанавливался исходя из золотого содержания денежной единицы, которое определяло правительство. В условиях *плавающих курсов* валютный курс, как и всякая другая цена, определяется рыночными силами спроса и предложения. Размер спроса на иностранную валюту определяется потребностью страны в импорте товаров и услуг, разного рода платежами, которые обязана производить страна. Размеры предложения валюты зависят от объемов экспорта, займов, которые страна получает, и т. п.

С точки зрения режима обратимости, различают **свободно конвертируемую валюту (СКВ)**, **частично конвертируемую** и **неконвертируемую**. К числу СКВ относятся доллар США, английский фунт стерлингов, евро, японская йена. Вопросы обратимости валют решаются Международным валютным фондом (МВФ).

Валютная политика, проводимая государствами, является составной частью общей макроэкономической политики и включает политику определения и управления обменным курсом национальной валюты; политику валютных ограничений и регулирование степени конвертируемости национальной валюты; политику управления золотовалютными резервами страны.

Международные валютные отношения регулируются рядом международных организаций – МВФ, ВБ, БМР, Парижским и Лондонским клубами кредиторов. Финансовая помощь предоставляется странам с требованием выполнения ими определенных условий по реформированию экономики в целях выправления трудностей платежного баланса.

12.5. Платежный баланс страны

Платежный баланс – статистический отчет, в котором в систематизированном виде представлены данные о внешнеэкономических операциях, совершаемых между резидентами и нерезидентами страны с товарами, услугами, доходами, а также с финансовыми требованиями и обязательствами.

Классификация платежного баланса предполагает выделение в его структуре трех основных разделов:

1. **Счет текущих операций (текущий счет).**
2. **Счет операций с капиталом и финансовых операций (капитальный счет).**
3. **Расчеты по официальным международным резервам.**

В **счете текущих операций** отражается информация об экспортно-импортных операциях с товарами, услугами, доходами и текущими трансфертами. Доходы представлены оплатой труда работников и доходами от инвестиций (прямых, портфельных, др.). В состав текущих трансфертов входят гуманитарная и техническая помощь, другие поступления на безвозмездной основе.

Счет операций с капиталом включает капитальные трансферты с различных секторов с делением на трансферты, связанные с миграцией населения, прощением долгов и т. д. В **финансовом счете** регистрируются операции с финансовыми активами и обязательствами, в результате которых происходит переход права собственности на внешние финансовые активы и обязательства страны. Финансовый счет включает: прямые инвестиции, портфельные инвестиции, другие инвестиции и резервные активы. Статья «*Резервные активы*» охватывает операции по изменению высоколиквидных активов органов денежно-кредитного регулирования, которые в любой момент могут быть использованы для финансирования дефицита платежного баланса.

В **разделе расчетов по официальным международным резервам** учитываются операции, не связанные с коммерческой деятельностью. Они используются для урегулирования несбалансированности платежного баланса по текущим операциям и движения капитала. С этой целью используются официальные резервы иностранной валюты в Центральном банке, продажа золота, привлечение новых кредитов, отсрочка платежей по кредитам, полученным ранее. Все эти операции направлены на улучшение состояния платежного баланса.

Платежный баланс является главным документом, отражающим внешнеэкономические операции страны. На его основе можно давать

оценку валютно-финансовому положению страны. Когда страна не может выполнять свои обязательства по отношению к другим странам в силу своей неплатежеспособности – это называется **дефолтом**. Разница между доходами и расходами платежного баланса называется **сальдо платежного баланса**. Оно может быть положительным (активным) или отрицательным (пассивным). Если сальдо отрицательное, страна имеет **дефицит платежного баланса**. Дефицит означает, что страна больше тратит за рубежом, чем получает извне.

12.6. Перспективы участия Республики Беларусь в международных экономических отношениях

Современный этап развития мировых экономических отношений (МЭО) характеризуется постепенным восстановлением роли традиционных рынков для всех постсоветских государств и формированием зоны свободной торговли в СНГ.

С 1 января 2010 г. начала работу Комиссия таможенного союза, а с июня 2010 г. вступил в силу таможенный кодекс **Таможенного Союза**, в котором прописаны тарифные и нетарифные барьеры во взаимной торговле, унифицированы и значительно упрощены внешнеторговые процедуры, снят контроль на внутренних границах. Все это обеспечило свободное передвижение товаров между Беларусью, Россией и Казахстаном.

С 1 января 2012 г. функционирует **Единое экономическое пространство (ЕЭП)**. В рамках ЕЭП, помимо свободы передвижения товаров, будет постепенно обеспечиваться также свобода движения услуг, капитала и рабочей силы. В ЕЭП предусматривается проведение тремя странами согласованной макроэкономической политики, основанной на единых принципах, правилах конкуренции и регулирования деятельности естественных монополий. Стороны договорились о единых подходах к поддержке промышленности и сельского хозяйства, к осуществлению государственных закупок. Имеется договоренность создать к 1 января 2015 г. **Евразийский экономический союз**.

Результатом развития интеграционных процессов явилась ликвидация большинства барьеров для белорусского экспорта и соответственно рост поставок отечественной продукции на рынок стран Таможенного Союза. Однако в среднесрочной перспективе можно прогнозировать рост конкуренции со стороны производителей из третьих стран на российском рынке в связи со вступлением России в ВТО.

Участие Беларуси в МЭО должно быть сопряжено с использованием информационно-технологического, научно-технического потенциалов страны. Включение в процессы глобализации и региональной интеграции связано с существенными рисками и угрозами, что делает особо актуальной задачу роста конкурентоспособности национальной экономики на основе модернизации производства.

Важнейшей перспективой участия Республики Беларусь в МЭО является вступление страны в **ВТО**, что позволит развивать внешне-торговые отношения на долговременной, стабильной основе, защищать национальные интересы на общепринятых в мировой практике правовых основаниях и сложившихся традициях.

УЧЕБНАЯ ДИСЦИПЛИНА «СОЦИОЛОГИЯ»

Глава 1. Общество как система

1.1. Социология как наука.

1.2. Понятие общества и его отличительные признаки.

1.3. Глобализация и мировая система.

Ключевые понятия: социология, общество, структурно-функциональный анализ, теория конфликтов, глобализация.

1.1. Социология как наука

Каждая отрасль науки имеет свой предмет, который раскрывается в содержании (системе теорий, законов, категорий, принципов и т. д.) и выполняет особые функции по отношению к практике. Предмет любой науки является результатом теоретического осмысления, которое позволяет исследователю выделить те стороны и закономерности развития изучаемого объекта, которые являются специфическими для данной науки. Вопросы о предмете науки – это вопросы о том, что и как изучать, чему и как учить в данной области знания и где границы компетентности специалиста. Объект любой науки есть то, на что направлен процесс исследования, а предметная ее область – те стороны, связи, отношения, составляющие объект, которые подлежат изучению.

Объектом социологии выступает развитие общества и взаимодействующих в его рамках и условиях индивидов и их групп. А вот вопрос о предмете социологии не является простым. На протяжении полутора столетий в определении предмета социологии противостоят две тенденции. В социологии существуют две области знания: макросоциологическая и микросоциологическая. На уровне макросоциологии исследователи изучают общество, культуру, социальные институты, социальные процессы. На уровне микросоциологии ученые используют понятия социального поведения, межличностного взаимодействия, мотивации и т. д.

Отсюда вытекают два разных подхода к определению социологии: один – в направлении понимания ее предмета как науки о целостности общественного организма, о социальной и социокультурной системах, другой – как науки о массовых социальных процессах и массовом поведении. При первом подходе социология сближается с демографическими, экономическими и политическими науками, при втором – с социальной психологией.

Основатель социологии, французский философ **Огюст Конт** в середине IX в. считал, что наряду с физикой, математикой и другими науками должна существовать особенная наука о социальных явлениях и процессах. Предметом социологии является общество, идентифицируемое с человечеством; общество есть высшая реальность, которая выступает как данность по отношению к живущим в этом обществе людям. В его понимании социология была равнозначна обществознанию, которое включало в себя все, что относится к обществу, роль же ее он определял задачами наблюдения фактов и процессов общественной жизни. О. Конт, в сущности, сформулировал макросоциологический подход. Точка зрения О. Конта на социологию как науку, тождественную обществознанию господствовала в литературе до конца IX в. В конце IX – начале XX в. в научных исследованиях общества стал выделяться наряду с экономическим, демографическим, правовым и другими аспектами также и социальный. Поэтому предмет социологии начинает сводиться именно к изучению социальных сторон общественного развития. Общество представлялось в качестве социального организма.

Е. М. Бабосов, белорусский социолог, отмечает, что предмет социологии есть выделение из многообразных аспектов общественной жизни определенного набора социальных отношений и взаимодействий, различными, но неразрывно связанными полюсами которого являются, с одной стороны, общество как многосложная и многоуровневая система, а с другой – человек, личность.

Основные функции социологии: теоретико-познавательная; практически-преобразовательная; мировоззренческая; прогностическая; образовательная.

Таким образом, можно сказать, что **социология** – наука, которая теоретически изучает структуру общества и его элементы, а также социальные закономерности функционирования общества, базируясь на эмпирически подтвержденных социальных фактах.

1.2. Понятие общества и его отличительные признаки

Общество – сложноорганизованная саморазвивающаяся открытая система, включающая в себя отдельных индивидов и социальные общности, объединенные согласованными связями и процессами саморегуляции, самоструктурирования и самовоспроизведения.

Таким образом, **общество** – это исторически развивающаяся совокупность всех способов взаимодействия и форм объединения людей.

Общество как сложноорганизованная система обладает следующими специфическими чертами.

1. Общество отличается большим *разнообразием различных систем и подсистем*. В качестве важнейших подсистем можно выделить: социальную, социокультурную, экономическую, политическую.

2. Общество не сводимо к людям, его составляющим, – это *система социальных связей и отношений*, являющаяся основой социальной структуры.

3. Важнейшей чертой общества является *самодостаточность*, т. е. способность общества создавать и воспроизводить необходимые условия собственного существования.

4. Наличие в обществе специальных органов для осуществления его саморегуляции – *социальных институтов*. Базовые социальные институты это: экономические, политические, семейные, религиозные, образовательные, семейные и др.

5. Любые изменения и события, происходящие в обществе осуществляются людьми, их общностями и организованными группами, социальными институтами. Это говорит о том, что в обществе всегда есть субъект развития.

6. Общество отличается исключительная динамичность, незавершенность и альтернативность, нелинейность, непредсказуемость развития.

7. Общество существует, функционирует и развивается в *социальном времени и социальном пространстве*.

В современной западной социологии при анализе проблем развития и изменения общества сложились два противоположных теоретических направления: теория конфликтов и структурно-функциональный анализ. Авторы *структурно-функционального анализа* подчеркивают значение согласия всех членов социума разделять общие ценности, в то время как последователи теории конфликтов уделяют основное внимание подавлению одних членов общества другими. Современная теория структурно-функционального анализа развивалась в работах многих выдающихся социологов, однако самый большой вклад внесли **Т. Парсонс** и **Р. Мертон**.

Парсонс определяет общество как тип социальной системы, обладающий наивысшей степенью самодостаточности. Самодостаточность общества проявляется, прежде всего, во взаимодействии с окружающей средой, в регулировании доступа к материальным ресурсам. Общество самодостаточно и в том смысле, что его члены, как прави-

ло, вносят вклад в его функционирование через многочисленные экономические и политические институты, а также коллективы.

В функциональном анализе общество рассматривается с точки зрения его функций и предстает как система, функции которой часто скрыты или недоступны для понимания тех, кто действует внутри нее. Американский социолог Роберт Мертон удачно выразил этот подход, сформулировав целый ряд идей и введя целый ряд понятий.

Так, по Р. Мертону, основная теорема функционального анализа гласит, что: *точно так же как одно и то же явление может иметь многочисленные функции, так и одна и та же функция может по разному выполняться различными явлениями.*

Для раскрытия смысла функционального анализа Мертону потребовалось ввести ряд понятий: «функции», «дисфункции». *Функции* – это те наблюдаемые последствия, которые способствуют адаптации или приспособлению данной системы. Функции бывают явные и латентные (скрытые). Первые – осознаваемые и произвольные функции социальных процессов, вторые – неосознаваемые и непреднамеренные. Такое разграничение позволяет понять стандарты социального поведения, которые на первый взгляд кажутся иррациональными. *Дисфункции* – это те наблюдаемые последствия, которые уменьшают приспособление или адаптацию системы. Мертон также вводит понятие «*социологическая амбивалентность*», которое значит, что некая форма, способная выполнять позитивные функции, может также играть и дисфункциональную роль в этой же системе.

Сторонники *теории конфликтов* описывают общество постоянно изменяющимся и подверженным конфликтам. Одной из влиятельных современных теорий конфликта является концепция немецкого социолога **Р. Дарендорфа**. По мнению Дарендорфа, главной причиной конфликта является тот факт, что одни люди имеют власть над другими. Власть можно представить как способность одних индивидов контролировать действия других. Ее суть отражена в точке зрения Макса Вебера, который считал, что власть есть возможность волевого преобразования социальных отношений одним субъектом вопреки сопротивлению других. Таким образом, основные конфликты возникают между теми, кто имеет власть, и теми, кто ее не имеет.

1.3. Глобализация и мировая система

Сегодня можно говорить о единой мировой системе в результате усиления экономических, социальных и политических взаимосвязей

между странами. Усилившаяся взаимозависимость мирового сообщества обозначается термином *глобализация*.

По мнению Е. М. Бабосова, глобализация – это постепенное преобразование разнородного мирового социально-экономического и социокультурного пространства в единую глобальную систему, в которой беспрепятственно перемещаются информационные потоки, идеи, ценности и их носители, капиталы, товары и услуги, стандарты поведения и моды, видоизменяя миропредставление, деятельность социальных институтов, общностей и индивидов, механизмы их взаимодействия.

Глобальные процессы проходят через национальные границы, не останавливаясь ни перед какими административными барьерами. Потоки людей, информации, идей, ценностей, технологий и вещей растворяют государственные границы и стирают социально-классовые различия, разрушают власть национальных обществ, которые раньше управлялись исключительно изнутри. Глобальная кооперация и распад замкнутых национальных рынков, новые множественные идентичности и формы капитала, глобальные государственные и гражданские организации, управляющие потоками образов в медиасреде, – лишь отдельные симптомы новой экономики и новой политики. Это социальный порядок неорганизованный и одновременно весьма сложно выстроенный.

Развитые страны Западной Европы и США являются лидерами глобализации, доминируют в рамках мировой экономической системы и, соответственно, выполняют по отношению к другим странам функции управления и координации, которые осуществляются не только через специальные институты (ГАТТ, ВТО, МВФ и т. д.) и организации, но и через деятельность транснациональных корпораций.

Можно говорить о становлении институтов глобализации. В экономической сфере – это транснациональные корпорации, производства, финансовые операции, товары, рекламные кампании которых ориентированы на глобальный рынок. В настоящее время в мире в руках транснациональных компаний (ТНК) в результате внутрифирменного обмена находится до 70 % мировой торговли. Специфика ТНК в качестве субъектов хозяйства определяется глобальным характером деятельности. Они не имеют жесткой привязки к национальным общностям: капиталы, топ-менеджмент, офисы и производственные мощности, рабочая сила – все это легко меняет не только географическую, но и национальную принадлежность. Легко ТНК переносят предприятия туда, где расходы по найму и налоги минималь-

ны, т. е. они свободно выбирают самые прибыльные места для инвестиций, производства, уплаты налогов. Связанные с ТНК субъекты получают возможность динамичной смены места жительства, также вне привязки к национальному, традиционному контексту. Соответственно, национальные обычаи и традиции, этические нормы, духовные ценности оказывают все меньшее влияние на функционирование мировой экономики.

Финансовые потоки и рынки ценных бумаг в конце XX в. стали утрачивать национальную принадлежность и ориентироваться на быстрое переливание средств в те регионы и сферы хозяйства, где обеспечивается максимальная прибыль (в противоположность традиционной ориентации на гарантии сохранения вкладов). Отказ США от золотого стандарта и введение плавающего курса доллара стал важной вехой в отрыве финансов от национального производства и их превращении в самостоятельную глобальную силу.

Для глобальной деловой культуры характерны оперативность и широкое использование информационных и телекоммуникационных технологий, способствующих универсализации методов ведения делового предприятия, принятию решений, организации деловых связей, общность языка делового общения, которым стал английский, и т. п. Аналогично обстоит дело и с потребительским поведением. Продукты глобальных компаний – глобальные бренды – распространяются по всему миру, провоцируя унификацию потребительских и поведенческих стереотипов.

И. Уоллерстайн разработал теорию мировой системы, представляющую собой попытку описания картины мирового неравенства. В рамках этой системы он выделяет **ядро**, состоящее из экономически развитых государств, и **периферийные** и **полупериферийные** регионы, **страны внешней арены**, находящиеся в зависимом положении. Сегодня в качестве ядра остается постиндустриальный мир, представленный США, Европейскими странами и Японией. Страны ядра доминируют в мировой системе и в состоянии организовать мировую торговлю так, чтобы она отвечала их интересам. Периферии – регионы, в которых существует недостаток этих атрибутов, но есть много сырьевых ресурсов (развивающиеся страны Латинской Америки, Азии, Африки). Страны полупериферии (страны Восточной Европы, Испания, Португалия) играют роль своеобразного буфера между ядром и периферией. Странами внешней арены объявляются значительные регионы Азии и Африки, которые не затрагиваются всемирными промышленно-торговыми связями.

Большой вклад в социологический анализ глобализации внес английский социолог **Э. Гидденс**. Под глобализацией, считает он, следует понимать более обширный, чем это рисуется в мир-системной теории И. Уоллерстайна, процесс трансформации социального пространства и времени, появления глобальных коммуникаций, трансформации региональных, локальных и даже личных контекстов социального опыта. Э. Гидденс акцентирует внимание на глобализации средств массовой информации и коммуникации, где доминируют американские компании. Произошло вторжение в социокультурное пространство многих стран американизированных образцов культуры, распространяемых средствами Интернета, кино, телевидения, рекламы и т. д. Э. Гидденс считает, что глобализация включает в себя множество противоречивых процессов, вызывающих социальные конфликты и новые типы социальной стратификации и кроме того, она связана с усилением угрозы окружающей среде.

Таким образом, глобализация мирового сообщества характеризуется следующими тенденциями: 1) производство принимает всемирные масштабы; 2) возрастает открытость мира; 3) происходит финансовая интеграция мира; 4) усиливается трудовая миграция; 5) всемирные масштабы приобретает образование и наука; 6) человечество все больше принимает общие нормы и стандарты в области прав человека, независимости, агрессии, геноцида и т. д.; 7) развивается глобальная информационная сеть; 8) окружающая среда требует общемирового подхода в ее использовании и защите; 9) созданы и успешно функционируют международные организации в области политики, экономики, окружающей среды, культуры; 10) спорт и культуру охватывает интернализация; 11) ядерный потенциал различных стран требует акций мирового масштаба.

Глава 2. Социальная структура и стратификация

2.1. Социальное неравенство. Социальная структура и социальная стратификация.

2.2. Теории социальной стратификации.

2.3. Исторические системы стратификации.

2.4. Стратификационные системы современных обществ.

Ключевые понятия: социальная стратификация, социальная мобильность, системы стратификации, класс.

2.1. Социальное неравенство. Социальная структура и социальная стратификация

Общество как целостная система структурировано, т. е. обладает определенным строением и связью составляющих его частей. *Социальная структура* – совокупность различных по численности, социальному положению в системе общественных отношений социальных групп, общностей, их социальных позиций и взаимодействий между ними. В основе социальной структуры лежит дифференциация. *Социальная дифференциация* – разделение людей на категории или группы, соотносимые между собой как по горизонтальной, так и по вертикальной шкале. Основанием для дифференциации людей служат половозрастные и профессиональные различия. В основе дифференциации могут лежать и различия, зависящие от генетических факторов и не подверженные социальному изменению, – цвет кожи, физические качества или черты лица.

Универсальной характеристикой любого общества и его структуры является социальное неравенство людей. Исследования антропологов говорят о том, что оно существовало уже в примитивных обществах и определялось силой, ловкостью, смелостью, религиозной осведомленностью и т. д. Неравенство порождается даже естественными различиями между людьми, но наиболее глубоко оно проявляется как следствие социальных факторов. В итоге одни индивиды, группы или слои обладают большими возможностями, или ресурсами (финансовыми, властными и т. д.), чем другие.

Дифференциация людей и их групп на социальные страты, характеризующиеся неравенством в области доходов, образования, профессии, участия во властных структурах, называется *социальной стратификацией*. Это процесс, в результате которого общество распределяет группы людей по иерархии. Стратификация может быть определена как структурированные неравенства между различными группами людей. Общества могут рассматриваться как состоящие из «страт» в определенной иерархии с наиболее привилегированными слоями на вершине и наименее привилегированными у основания.

Социальная страта – ранговый слой в рамках иерархической системы социальной стратификации, социальных статусных позиций и ролей. Стратификация имеет тенденцию ограничивать взаимодействие людей таким образом, что внутри одной страты люди общаются чаще, нежели между стратами.

Наличие в обществе социальной стратификации подразумевает, что имеется не только согласие общества по поводу важности, престижа и ответственности различных видов деятельности, но и наличествуют определенные напряжения и конфликты в установившейся структуре. То есть стратификация в отличие от дифференциации предполагает, что некоторые категории людей ранжированы как выше или нижестоящие по сравнению с другими категориями людей в терминах прав и престижа, приписанного им обществом, и при этом некоторые индивиды в данной категории хотели бы изменить свой ранг.

2.2. Теории социальной стратификации

Наиболее влиятельные теоретические подходы – те, которые развивались Карлом Марксом и Максом Вебером; большинство последующих теорий стратификации во многом обязаны их идеям.

Теория К. Маркса очень часто называется классовым подходом. Классы возникают и вступают в борьбу на основе различного положения и различных ролей, выполняемых индивидами в производственной структуре общества. Для Маркса класс – это группа людей, находящихся в одинаковом отношении к **средствам производства**, с помощью которых они обеспечивают свое существование. Основными классами доиндустриальных обществ были владельцы земли (аристократия, мелкопоместное дворянство и рабовладельцы), и те, кто непосредственно на ней трудился (свободные крестьяне и рабы). В индустриальном обществе один основной класс – владельцы собственности на средства производства (заводов, фабрик) – **буржуазия**, не платят другому классу – наемным рабочим, или **пролетариату** полную стоимость их труда. Это вызвано рационально обоснованным стремлением получать прибыль, продавая продукт дороже, чем стоит его производство. Рабочие, таким образом, подвержены эксплуатации и они все больше беднеют, и условия их работы и жизни становятся все больше однородными, и таким образом их связывают общий образ жизни и общие классовые интересы. Пролетариат начинает осознавать свое истинное положение как класс, а не просто группы индивидов, и у него формируется классовое сознание, и после этого пролетариат вовлекается в классовую борьбу с буржуазией для изменения своего экономического и политического положения. Маркс утверждал, что те, кто контролирует экономику через собственность на средства производства, также осуществляют политику государства. И, таким образом, создается непримиримое противоречие, которое может быть разрешено в только обществе без эксплуатации.

В отличие от К. Маркса **Макс Вебер** кроме экономического аспекта стратификации учитывал такие аспекты, как власть и престиж. Вебер рассматривал собственность, власть и престиж как три отдельных, взаимодействующих фактора, лежащих в основе иерархий в любом обществе. Различия в собственности порождают экономические классы; различия, имеющие отношение к власти, порождают политические партии, а престижные различия дают статусные группировки, или страты. Основное противоречие Вебера с Марксом состоит в том, что, по мнению Вебера, класс не может быть субъектом действия, так как он не является общиной. В отличие от Маркса Вебер связывал понятие класса лишь с капиталистическим обществом, где важнейшим регулятором отношений выступает рынок. Посредством него люди удовлетворяют свои потребности в материальных благах и услугах. Однако на рынке люди занимают разные позиции или находятся в разной классовой ситуации. Здесь все продают и покупают. Одни продают товары, услуги; другие – рабочую силу. Отличие здесь в том, что одни владеют собственностью, а у других она отсутствует.

По мнению **Питирима Сорокина**, основа стратификации – неравномерное распределение прав и привилегий, ответственности и обязанностей, власти и влияния. Наиболее подробно он проанализировал экономическую стратификацию, изменение которой во времени описывал с помощью термина «**флуктуация**». Во всех обществах уровень благосостояния и дохода меняется во времени. Если неравенство в обществе очень сильное, доходы богатых намного превышают доходы бедняков, то профиль пирамиды высокий, и наоборот. Таким образом, с течением времени происходит то уменьшение, то увеличение высоты экономической пирамиды. Это явление и называется флуктуацией. Сорокин считал, что его теория флуктуации опровергает идею прогресса человечества. Человечество, считал П. Сорокин, должно усвоить простую истину: либо плоская пирамида всеобщего равенства и умеренной нищеты, либо преуспевающее общество с неизбежным неравенством.

С точки зрения функциональной теории под стратификацией понимается неравномерное распределение материальных благ, властных функций и социального престижа в зависимости от функциональной важности (значимости) позиции. По мнению **Кинглея Дэвиса** и **Уилберта Мура**, каждое общество независимо от того, является оно простым или сложным, должно дифференцировать людей по престижу и уважению и должно иметь определенную степень институализированного неравенства. *Социальное неравенство представляет*

собой естественно эволюционирующий механизм, благодаря которому общество обеспечивает выдвижение на важнейшие позиции наиболее квалифицированных лиц.

Согласно Дэвису и Муру, функционально важные позиции должны вознаграждаться соответствующим образом. В этом случае общество сможет обеспечить выдвижение на важнейшие позиции квалифицированных людей. Вознаграждение должно быть притягательным, чтобы склонить людей к выполнению обязанностей, связанных с этими позициями. Наиболее ценными позициями считаются те, для заполнения которых требуются: а) уникальный (редкостный) природный талант и/или б) очень большая подготовка и обучение. Поэтому, согласно функциональной теории – высшие управленческие посты в обществе должны занимать самые способные и квалифицированные люди.

2.3. Исторические системы стратификации

В истории обществ наиболее известны следующие системы стратификации: рабство, кастовая система, сословия, классы.

Рабство – это наиболее выраженная форма неравенства, при которой часть индивидов буквально принадлежит другим, как их собственность. Правовые условия рабства значительно варьируются в различных обществах. **Кастовая система** – это социальная стратификация, основанная на предписании социального положения. Это закрытая система, так как только происхождение определяет статус человека, вероятность изменения места в социальной структуре незначительна. Кастовые системы жестко распределяют людей по категориям, в рамках которых они остаются всю свою жизнь. Поддержанию жесткой социальной иерархии способствует институт брака, согласно которому супруги должны принадлежать к одной категории; «смешанные» браки запрещены, поскольку тогда возникает путаница с распределением детей по классовым категориям. Кастовые нормы также предписывают людям общаться только с представителями своей касты. Стратификационные системы с подобными признаками существовали в Индии и Южной Африке.

Сословия были частью европейского феодализма, но имелись также во многих других традиционных цивилизациях. Феодальные сословия включали страты с различными обязанностями и правами. В отличие от касты сословная система, также закрепляющая общественное разделение труда, поддерживалась не религиозными, а законодательными средствами. В Европе сословия включали аристокра-

тию и дворянство. Духовенство составляло другое сословие, имея более низкий статус, но обладая различными привилегиями. К так называемому «третьему сословию» относились слуги, свободные крестьяне, торговцы и художники. В противоположность кастам межсословные браки и индивидуальная мобильность воспринимались толерантно.

Классовая система – социальная стратификация, основанная не столько на происхождении человека, сколько на индивидуальных достижениях. В отличие от иных типов страт классы не создаются на основе правовых и религиозных норм; членство в них не основывается на наследственном положении или на обычаях. Классовые системы более подвижны, нежели другие системы стратификации, и границы между классами никогда не бывают ясно очерченными. Здесь также нет формальных ограничений в браках между представителями разных классов. Принадлежность индивида к классу должна быть «достигнута» им самим, а не просто быть «данной» от рождения, как в других типах систем стратификации. Социальная мобильность – движение вверх и вниз в классовой структуре – значительно проще, чем в других типах. Классовая система более открыта; для людей, получивших образование и овладевших соответствующими навыками, характерна социальная мобильность по отношению к социальным позициям родителей.

Классы зависят от экономических различий между группами людей, связанных с неравенством во владении и контроле над материальными ресурсами. Классовые системы осуществляют в основном связи внеличного характера. Так, например, главное основание классовых различий заключено в неравенстве между оплатой и условиями труда; оно действует применительно ко всем профессиональным группам как результат экономических обстоятельств, принадлежащих экономике в целом.

Таким образом, можно определить *классы* как большие группы людей, отличающиеся по своим общим экономическим возможностям, которые значительно влияют на типы их стиля жизни. Собственное богатство вместе с занятием составляет главное основание классовых различий.

2.4. Стратификационные системы современных обществ

Обычно западные социологи отмечают три основных класса в современных обществах. Это – высший, средний и низший классы.

Иногда они внутри также подразделяются на уровни. Так, американский социолог **У. Л. Уорнер** выделил 6 классов:

- 1) высший высший класс (наиболее богатые, знатного происхождения);
- 2) высший класс (богатые, но не выходцы из аристократии);
- 3) высший слой среднего класса (состоятельная интеллигенция);
- 4) низший слой среднего класса («белые воротнички»);
- 5) высший слой низшего класса (рабочие);
- 6) низший слой низшего класса (люмпены и т. д.).

Высший класс обычно составляет небольшой процент населения. Его роль в жизни общества неоднозначна. С одной стороны, он владеет мощными средствами влияния на политическую власть. С другой – его интересы, главными из которых являются сохранение и приумножение накопленной собственности, постоянно сталкиваются с интересами остальной части общества.

По всеобщему признанию социологов, подтверждаемому жизнью, центральное место в социальной структуре современного общества занимает средний класс. Можно выделить основные признаки принадлежности к среднему классу: наличие собственности в виде накопленного имущества или существующего как источник дохода (средние и мелкие предприятия, магазины, мастерские и т. д.); высокий уровень образования (как правило, высшее или среднее специальное), что можно характеризовать как интеллектуальную собственность; профессиональная деятельность, имеющая достаточно высокий престиж в обществе.

Средний класс характеризуют экономическая независимость и активность. Он (прежде всего, предпринимательский слой) обеспечивает занятость населения и большую часть национального дохода. Как субъект политики средний класс выступает за твердый правопорядок, законность, соблюдение прав человека, а также за стабильную устойчивую власть. Он противник анархии, произвола и экстремизма в политике, сторонник умеренных, взвешенных, продуманных реформ. Выступая оппонентом крупного капитала и сдерживая радикальные устремления низшего класса, в целом средний класс играет роль стабилизатора общества, сохраняя его равновесие и устойчивость.

Но то, что одним представляется главным достоинством среднего класса – его стабилизирующая роль в развитых странах, у других вызывает иную оценку: конформизм, инертность (а главными двига-

телями социального прогресса являются богатый и бедный классы – соответственно, через борьбу политических элит, во-первых, и чреватость бунтом и революцией, во-вторых).

В низшей части социальной лестницы находятся бедные слои. К нему относятся те категории населения, которые не владеют собственностью, заняты низкоквалифицированным трудом с доходом, определяющим их положение на грани бедности или ниже уровня бедности.

Бедные слои – это неоднородная страта. В ней выделяются высшие бедные слои (удовлетворение самых необходимых социальных, культурных, экономических потребностей), средние бедные слои (удовлетворение потребностей в пределах физиологического минимума) и низшие бедные слои (удовлетворение потребностей ниже физиологически допустимого минимума).

В последнее время в высокоразвитых странах социологами фиксируется нисходящая социальная мобильность, умышленная потеря престижа, карьеры, власти, высокого дохода, что знаменует процесс, названный «дауншифтингом». **Дауншифтинг** – это стратегии людей, которые сознательно отказываются от высокого дохода и ответственности, переходят на спокойные, низкостатусные, мирные должности или вовсе перебираются в сельскую местность.

Глава 3. Социодинамика общества и культуры: развитие, прогресс, кризис

3.1. Культура и ее функции. Базисные элементы культуры.

3.2. Многообразие культур.

Ключевые понятия: культура, культурный релятивизм, культурный этноцентризм, субкультура, контркультура.

3.1. Культура и ее функции. Базисные элементы культуры

Культура рассматривается в социологии как сложное образование, имеющее социальную природу и выражающееся в социальных отношениях, направленных на создание, усвоение, сохранение и распространение предметов, ценностных представлений, обеспечивающих взаимопонимание людей в различных социальных ситуациях.

Одно из самых общепринятых и наиболее распространенных определений: *культура* есть, с одной стороны, целостная, системно

организованная совокупность материальных и духовных ценностей, произведенных человечеством в процессе его исторического развития, а с другой – совокупность самой деятельности. Из данного определения следует, что культура противоположна природе.

В соответствии с двумя типами деятельности, соотношением материальных и духовных начал в них можно выделить две основные сферы существования и развития культуры – материальную и духовную. *Материальную культуру* можно понимать как совокупность всех созданных человеческим трудом материальных предметов конкретного общества, которые служат жизнеобеспечению, удовлетворению витальных потребностей человека. *Духовная культура* представляет собой совокупность духовных ценностей и социально обусловленной творческой деятельности по их производству, освоению и применению.

Можно выделить наиболее важные функции культуры.

Социализирующая функция культуры имеет большое значение, так как процесс формирования личности непосредственно связан с усвоением существующих в обществе норм и ценностей, идеалов, знаний и их творческим воспроизводством.

Духовно-нравственная функция культуры систематизирует, воспроизводит, сохраняет и передает вечные ценности в обществе – добро, красоту, истину. Ценности существуют как целостная система. Различают политические, экономические, эстетические и другие ценности. Доминирующим видом ценностей являются нравственные ценности, которые представляют собой предпочтительные варианты взаимоотношений между людьми, их связей друг с другом и обществом.

Коммуникативная функция культуры связана с передачей и осмыслением сообщений по определенным правилам в ходе совместной деятельности людей.

Культура выполняет *трансляционную* функцию, позволяющую сохранять и передавать последующим поколениям ценности и нормы поведения.

Регулятивная функция культуры связана с созданием ориентиров человеческих действий и системой контроля над этими действиями. Выступая в качестве совокупности идеалов, ценностей и норм, культура предписывает человеку правила и стандарты поведения.

Культуре присуща *интегративная* функция. Члены одной социальной общности, группы имеют общие символы, традиции, нормы и ценности, в силу чего воспринимают себя как единое целое.

К базисным элементам духовной культуры относят язык, ценности, нормы, обряды, обычаи, традиции.

Язык рассматривается как построенная определенным образом знаковая система, служащая средством человеческого общения и мыслительной деятельности, способом выражения самосознания личности, средством хранения и передачи информации от поколения к поколению. Ценности – определяющий элемент культуры, ее ядро. *Ценности* – это предпочтительные для индивида или группы значения явлений. Это представления о значимом, важном, которые определяют жизнедеятельность человека, позволяют различать желательное и нежелательное, то к чему следует стремиться и чего следует избегать. Ценности являют собой абстрактные идеалы, в то время как нормы – это определенные принципы или правила, которые как ожидается, будут соблюдаться людьми. *Нормы* – это формы регуляции поведения в социальной системе. *Обряд* – это совокупность символических коллективных действий, воплощающих в себе те или иные социальные идеи, представления, нормы поведения и вызывающие определенные коллективные чувства (например, свадебный обряд). Сила обряда в его эмоционально-психологическом воздействии на людей. *Обычай* – воспринятая из прошлого форма социальной регуляции деятельности и отношений между людьми, которая воспроизводится в определенном обществе или социальной группе и является привычной для его членов (например, обычай встречать Новый год, праздновать день рождения и т. д.). *Традиции* – социальное и культурное наследие, передающееся из поколения в поколение и сохраняющееся в течение длительного времени (например, Рождество, Пасха, Радуница и т. д.).

В исследовании культур существуют две противоположные точки зрения: культурный этноцентризм и культурный релятивизм. *Культурный этноцентризм* оценивает чужую культуру, сравнивая ее со своей собственной, что может привести к рассмотрению своей культуры как лучшей, а остальных – «так себе». Принципы этноцентризма находят отчетливое выражение в деятельности миссионеров, которые стремятся обратить «варваров» в свою веру. Этноцентризм связан с ксенофобией – страхом и неприязнью к чужим взглядам и обычаям.

По мнению американского социолога **Уильяма Грем Самнера** чужую культуру можно понять только на основе анализа ее собственных ценностей, в ее собственном контексте. Такая точка зрения называется *культурным релятивизмом (относительностью)*. Культурный релятивизм способствует пониманию тонких различий между близ-

кими культурами. Возможно, самый рациональный путь развития и восприятия культуры – сочетание черт этноцентризма и релятивизма, когда люди испытывая чувство гордости за культуру своей группы, в тоже время способны понять другие культуры, поведение других социальных групп, признавая их право на существование.

3.2. Многообразие культур

Существует множество культур, реализовавшихся в человеческой истории. Каждая культура порождает свою специфическую нравственность, свое искусство и выражается в соответствующих себе символических формах. Можно выделять мировую и национальную культуры. Мировая культура – это синтез лучших достижений всех национальных культур различных народов. Национальная культура – синтез культур различных классов, социальных слоев и групп конкретного общества.

Сложность понимания феномена культуры заключается в том, что в любой культуре имеются разные ее пласты, ответвления, срезы. Поэтому в социологии принято говорить о разнообразии культур, выделяя три ее формы: народная, элитарная, массовая и две ее разновидности: субкультура и контркультура.

Народная культура создается в повседневной трудовой деятельности, бытовом общении анонимными творцами, не имеющими профессиональной подготовки. *Элитарная культура* ориентирована на небольшую группу избранных людей, обладающих повышенной и хорошо развитой художественной восприимчивостью, в силу чего они претендуют расцениваться как элита. Целью такой культуры становится самовыражение художника (творца). С середины XX в. широкое распространение получил термин «массовая культура». Ее распространение связано с проникновением в большинство стран мира средств массовой информации и их доступностью представителям всех социальных слоев. Массовая культура ориентирована на усредненный уровень развития потребителей, обладает меньшей художественной ценностью, чем элитарная или народная культуры, является авторской и имеет самую широкую аудиторию слушателей, читателей, зрителей.

Для изучения культуры важно рассмотреть понятие *субкультуры*. В противоположность *доминирующей культуре*, принимаемой и разделяемой большинством членов общества, субкультура представляет собой систему ценностей, стилей жизни, групповых норм, сте-

реотипов поведения, создаваемых социальной группой. Субкультура отличается от доминирующей языком, который может принимать форму жаргона, взглядами на жизнь, манерами поведения, стилем одежды и прически, но не противостоит ей. Наличие субкультур – показатель многообразия культуры общества, ее способности к адаптации, развитию. *Контркультура* – это такая система ценностей, норм, стандартов поведения определенной социальной группы, 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.

Глава 4. Семья и брак как социальный институт

4.1. Понятие «Социальный институт».

4.2. Структура и типология социальных институтов.

4.3. Семья и брак как социальный институт.

Ключевые понятия: социальный институт, институционализация, тотальные институты, семья и брак.

4.1. Понятие «Социальный институт»

Структурными компонентами общества являются социальные организации и социальные институты.

Социальные институты являются основным фактором регулирования общественной жизни. *Социальные институты* (от лат. *institutum* – устройство, установление, учреждение) – это исторически сложившиеся устойчивые формы организации совместной деятельности людей, способы их действий и взаимодействий; это установившийся комплекс норм, правил, положений, статусов и ролей, регулирующих поведение людей в разных сферах их деятельности. Институты основываются не только на четкой системе правил и норм, но и на развитом социальном контроле над их исполнением. Социальные институты упорядочивают, координируют множество индивидуальных действий людей, придают им организованный и предсказуемый характер, обеспечивают стандартное поведение людей в социально типичных ситуациях. Любой функциональный институт возникает и функционирует, выполняя ту или иную социальную потребность.

Система действующих в обществе социальных институтов включает каждого индивида и различные общности (семейные, территориальные, профессиональные, религиозные и др.) в ту или иную сферу

деятельности, предписывая им одновременно и нормативно регулируемый тип поведения в семье, на работе, в учебном заведении и т. д. Чем многообразнее социальные институты и масштабнее их деятельность, тем большими возможностями развития людей обладает общество, тем более зрелым оно становится в социальном отношении.

Процесс упорядочивания, стандартизации и формализации человеческой деятельности, становление социального института называется *институционализацией*. Институционализация – это превращение спонтанного поведения людей в организованное («борьбы без правил» в «игру по правилам»).

Процесс институционализации включает в себя этапы:

1) предпосылкой появления социальных институтов является *формирование определенных социальных потребностей*;

2) другой предпосылкой процесса становления социального института является *возникновение общих целей и мотивов*, которые формируются в ответ на возникающие потребности, определяют условия совместной деятельности;

3) в процессе институционализации возникают и *закрепляются социальные нормы и правила*, обязательные для всех индивидов, включенных в состав социального института (например, устав вооруженных сил, устав партии). Общество также *вырабатывает социальные санкции*, направленные на поддержание норм и правил;

4) формирование социального института сопровождается *созданием системы социальных статусов и ролей*;

5) окончательное оформление социального института связано с *усвоением* индивидами *новых стандартов поведения*, определенных социальных ролей, символизацией институционализированных форм деятельности.

4.2. Структура и типология социальных институтов

В зависимости от регламентации деятельности социальные институты подразделяются на формальные (взаимодействие между субъектами осуществляется на основе фиксированных установлений, правил, норм, положений) и неформальные (отношения не оформлены четко в виде предписаний, установлений, уставов).

В зависимости от содержания и направленности деятельности социальные институты классифицируются следующим образом.

Экономические институты представляют собой всю систему производства, распределения, торговли и финансов.

Политические институты связаны с завоеванием, распределением, удержанием и укреплением власти в лице государства, политических партий, общественных организаций.

Социально-культурные институты заняты созданием, тиражированием и распространением определенных ценностно-нормативных образцов культурного поведения людей и ориентированы на социализацию личности.

Институт образования направлен на воспитание молодых людей, овладение знаниями, навыками, умениями. *Институт религии* помогает человеку обрести смысл жизни.

Институты брака и семьи регулируют самосохранение общества через воспроизводство.

Институты, действующие в духовной области (моральные нормы, массовая коммуникация, общественное мнение) способствуют осуществлению общественных связей, делая их социально осмысленными и содействуя их организации.

Американский социолог **У. Г. Самнер** выделяет *институты самоутверждения* (мода, этикет).

Выделяют главные и неглавные институты. У каждого главного института есть свои методы, процедуры, практики. Например, политический институт включает в себя институт президентства, институт права, институт по проведению выборной кампании и др. Разумеется, эти институты прошли долгий путь, прежде чем приобрели современный облик и содержание. Изменение структуры потребностей в обществе приводит к изменению социальных институтов: появляются новые институты, умирают старые, ненужные.

Кроме того, **И. Гофман** в своих научных трудах описал особый мир – *тотальные институты* – условия, в которых люди изолированы от общества и ими управляет персонал администрации.

4.3. Семья и брак как социальный институт

Одним из важнейших социальных институтов является институт семьи. В своем историческом развитии данный институт прошел такие этапы, как групповой брак, полигамия и моногамия. *Семья* – социально санкционированное и относительно постоянное объединение людей, связанных родством, браком или усыновлением, живущих

вместе и экономически зависящих друг от друга. Брак – это исторически меняющаяся социальная форма отношений между женщиной и мужчиной, посредством которой общество упорядочивает и санкционирует их половую жизнь и устанавливает их супружеские и родственные права и обязанности. Но семья, как правило, представляет более сложную систему отношений, чем брак, поскольку она может объединять не только супругов, но и их детей, а также других родственников.

Семья как социальный институт проходит ряд этапов, последовательность которых складывается в семейный цикл или жизненный цикл семьи. Главными фазами этого цикла являются:

- 1) вступление в брак – образование семьи;
- 2) начало деторождения – рождение первого ребенка;
- 3) окончание деторождения – рождение последнего ребенка;
- 4) «пустое гнездо» – вступление в брак и выделение из семьи последнего ребенка;
- 5) прекращение существования семьи – смерть одного из супругов.

На каждом этапе семья обладает специфическими социальными и экономическими характеристиками.

Типы семейных структур многообразны, различаются в зависимости от характера супружества и особенности родства. По числу родителей семьи бывают: полные (наличие обоих родителей) и неполные (отсутствие одного из родителей). По количеству поколений семья делится на нуклеарную (родители и зависимые от них дети) и расширенную (нуклеарная и родственники). В зависимости от размера брачной группы различаются: *полигамия* (коллективный брак) и *моногамия* (брачный союз одного мужчины и одной женщины). Полигамия имеет две разновидности: *полигинию* (многоженство) и *полиандрию* (многомужество).

Семья как социальный институт выполняет следующие функции: репродуктивную (биологическое воспроизводство населения); воспитательно-регулятивную (социализация молодого поколения, моральная регламентация поведения членов семьи в различных сферах жизнедеятельности); экономическую (получение материальных средств одних членов семьи для других); эмоционально-коммуникативную (получение психологической защиты, эмоциональной поддержки); досуговую (организация рационального досуга, взаимообогащение интересов).

Глава 5. Религия как социокультурное явление и социальный институт

5.1. Религия как тип мировоззрения.

5.2. Типология религиозных организаций.

Ключевые понятия: религия, церковь, секта, культ, деноминация.

5.1. Религия как тип мировоззрения

Религию можно охарактеризовать как сложное многоуровневое социальное образование, специфика и смысл существования которого определяются потребностью общества в священном. Как отмечает **Эмиль Дюркгейм**, в основе религии лежат верования и действия, связанные с явлениями духовными, священными, а не мирскими. *Священное – это те аспекты социальной реальности, которые отделены от сферы обыденного и являются запретными. Мирское – это те аспекты социальной реальности, которые носят обычный и повседневный характер.* В своем религиозном поведении люди формируют социальный мир значений и правил, которыми руководствуются в мыслях, чувствах и поступках точно так же как и в других сферах жизни. Характерные черты, которыми *обладают*, по-видимому, все религии, следующие. Религия предполагает существование некоторого набора *символов*, которые вызывают у верующих чувства *почтения* и *благоговейного страха*. Эти символы участвуют в ритуалах и обрядах (таких, как церковные службы), проводимых общиной *верующих*. Каждый из этих компонентов требует специального рассмотрения. Вне зависимости от того, фигурирует ли бог в религиозных верованиях, в них практически всегда присутствуют существа или объекты, вызывающие чувства трепета и благоговения. Некоторым религиям свойственна вера в абстрактную «божественную силу», а не в персонафицированное божество. В других религиях существуют персоны, которые являются предметами поклонения, не будучи богами (Будда и Конфуций). Ритуалы, связываемые с религиями, очень разнообразны. К ритуальным актам могут относиться молитвы, песнопения, употребление пищи определенного вида или пост – отказ от нее на несколько дней и т. д. Поскольку ритуальные акты тесно связаны с религиозными символами, они обычно трактуются как нечто, совершенно отличное от обычаев и привычек повседневной жизни. Религиозные ритуалы часто совершаются людьми в уединении, но во всех религиях имеются обряды, в которых участвуют большие группы ве-

рующих. Официальные церемониалы обычно происходят в местах, специально отведенных для этого (церквях или храмах). Наличие коллективных обрядов расценивается обычно социологами как один из основных факторов, отличающих религию от магии, хотя провести четкие границы между ними не всегда возможно.

Социологический подход к религии сформировался в огромной степени под влиянием идей трех классиков социологии: Маркса, Дюркгейма и Вебера. Они полагали, что религия по природе своей является иллюзией. Сторонники различных религий могут быть всецело убеждены в правильности верований, которые они разделяют, и обоснованности ритуалов, в которых они принимают участие, но, утверждали эти три мыслителя, уже само по себе разнообразие религий и их очевидная взаимосвязь с типом общества, в котором они получают распространение, делают заявления защитников веры неправдоподобными.

Маркс, Дюркгейм и Вебер определили, каждый по-своему, важнейшие отличительные черты религии, и в некоторой степени их взгляды дополняют друг друга. Маркс справедливо указывает, что религия часто имеет идеологическое содержание и служит оправданию удовлетворения интересов правящих классов, чему в истории несчетное число подтверждений. Изучению противоречивой, хотя и имеющей огромное историческое значение, роли религии отводилось сравнительно мало внимания в работах Дюркгейма. Дюркгейм, прежде всего, подчеркивал место религии в обеспечении общественного согласия. Однако его идеи нетрудно применить к объяснению религиозной розни и порождаемых ею социальных изменений. Глубина враждебных чувств, испытываемых верующими *по отношению к другим* религиозным группам, зависит, прежде всего, от преданности религиозным ценностям, которых придерживается *их собственная община*.

К достоинствам работ Дюркгейма, в первую очередь, следует отнести подчеркнутое внимание к проблеме ритуалов и обрядов. Во всех религиях существует практика регулярных собраний верующих, во время которых выполняются определенные обряды. Как справедливо указывает Дюркгейм, ритуалы также отражают основные события жизни – рождение, достижение совершеннолетия (во многих культурах существуют ритуалы, связанные с вступлением в возраст половой зрелости), брак и смерть.

5.2. Типология религиозных организаций

Для всех религий характерно наличие общин верующих, но способы организации таких общин весьма разнообразны. Один из методов классификации религиозных организаций был впервые предложен Максом Вебером и его коллегой, историком религии **Эрнстом Трельчем**. Вебер и Трельч проводили различие между *церквями и сектами*. Церковь представляет собой общепризнанную и прочно укоренившуюся религиозную организацию значительных размеров, как, например, католическая или англиканская церковь. Секта имеет меньшие размеры и отличается менее сложной организацией. Она объединяет, как правило, ревностных верующих, создавших свою общину в знак протеста против официальной церкви, как, например, поступили кальвинисты. Церкви обычно имеют формальную бюрократическую структуру с иерархией должностей и склонны представлять интересы консервативных религиозных слоев, поскольку действуют в рамках уже сложившихся институтов. Родители большинства их приверженцев исповедовали ту же веру.

Секты сравнительно малы; обычно они стремятся найти свой истинный путь и следовать ему. В общественной жизни им свойственна тенденция к изоляционизму и замыканию в пределах своей общины. Члены сект считают господствующую церковь продажной. Большинство сект почти или совсем не имеют профессиональных священнослужителей и подчеркивают равенство всех своих членов. Лишь сравнительно малая часть сторонников той или иной секты включается в ее состав по факту рождения, большинство примыкает к сектам в зрелом возрасте, стремясь упрочить свою веру.

Классификацию, предложенную Вебером и Трельчем, усовершенствовали другие авторы. Например, **Говард Бекер** включил в нее еще два типа религиозных организаций: *деноминации и культы*. Деноминация представляет собой секту, которая «утихомирилась» и является уже в большей степени сложившимся социальным институтом, чем активной оппозиционной группой. Секты, если они сохраняют свою целостность по истечении некоторого периода времени, неминуемо становятся деноминациями. Деноминации, признаваемые церковью как более или менее законные, существуют рядом с церквями и довольно часто мирно с ними сотрудничают.

Культы подобны сектам, но имеют существенные особенности. Культы наиболее свободны и преходящи из всех типов религиозных организаций. К ним принадлежат люди, которые отвергают ценности

окружающего их мира. Главное внимание в культах придается индивидуальному опыту, что приводит к объединению людей со схожим образом мыслей. Они не формально присоединяются к культу, но скорее придерживаются одних и тех же теорий или предписываемой манеры поведения. Последователям культа обычно не воспрещается поддерживать отношения с другими религиозными организациями или связывать себя обязательствами по отношению к другим религиям. Как и секты, культы довольно часто образуются вокруг лидера-вдохновителя.

Глава 6. Социологическое исследование

6.1. Социологическое исследование.

6.2. Основные методы сбора социологической информации.

Ключевые слова: выборочный метод, репрезентативность, опрос.

6.1. Социологическое исследование

Социологическое исследование направлено на поиски объяснения человеческого поведения под влиянием социальных факторов, и, следовательно, ориентировано на поиск некоторой *закономерности*, обладающей большей или меньшей степенью общности, но всегда требующей эмпирического (т. е. опытного, фактического) подтверждения и критического сопоставления с другими альтернативными гипотезами.

Социологическое исследование представляет собой систему логически последовательных процедур, направленных на получение достоверных данных об изучаемом явлении, процессе.

При проведении социологических исследований широкое распространение получил *выборочный метод*. Поэтому множество исследований (анкетных опросов, наблюдений, экспериментов и т. д.) являются *выборочными*. Социологи считают, что нет, например, необходимости, изучая отношение населения того или иного города к исследуемым проблемам, опрашивать всех жителей этого населенного пункта. Достаточно опросить часть – *выборку*, но эта часть должно быть подобна целому (по полу, возрасту, образованию, социальному положению и другим параметрам, важным для исследуемой проблемы). **Выборка исследования** – это часть объекта исследования, которая по основным социально-демографическим или иным существенным признакам подобна объекту в целом. Выборка (или выборочная совокупность) пред-

ставляет собой уменьшенную копию (модель) объекта исследования (*генеральной совокупности*).

Если *генеральная совокупность* – это множество (совокупность) всех элементов объектов исследования, ограниченных естественными территориально-временными рамками и программой исследования, то *выборочная совокупность* – это часть элементов, извлеченная определенным образом из целого и предназначенная для непосредственного изучения. Для составления выборки используют данные переписи населения, статические отчеты, списки сотрудников обследуемой фирмы и т. д. Основным требованием, предъявляемым к любой выборке, является ее *репрезентативность*, т. е. способность выборочной совокупности отражать основные характеристики генеральной совокупности.

Социологическое исследование, как и любая другая деятельность, планируется – программируется. *Теоретическая часть программы* социологического исследования, как уже отмечалось, начинается с выделения предварительного анализа проблемы. *Проблема* исследования – это сформулированная в теоретических понятиях проблемная ситуация (противоречие) в функционировании социального объекта. Затем выделяется *объект* и *предмет* исследования, выдвигается *цель* исследования, которая конкретизируется *задачами*. Важнейшими элементами программы являются *гипотезы* исследования и *логический анализ основных понятий*. Гипотеза – это предположение по поводу того, какие отношения существуют между явлениями, интересующими исследователя. В эффективном исследовании гипотеза должна формулироваться так, чтобы полученный фактический материал давал возможность ее проверить, т. е. подтвердить либо опровергнуть. *Анализ понятий* – процедура определения содержания понятийного аппарата, применяемого в исследовании. Конечная цель этой процедуры – расчленение, разделение основного понятия (понятий) на составляющие элементы, которые доступны непосредственному измерению путем опроса, наблюдения и т. д.

Программа исследования составляется на предварительном этапе, за которым следует этап сбора информации, а затем этап обработки информации, и заключительный – анализа информации и подведения итогов.

6.2. Основные методы сбора социологической информации

В социологии применяются следующие основные методы сбора информации: опрос, наблюдение, эксперимент и анализ документов.

Наибольшее распространение получил анкетный опрос, что объясняется следующими его основными *достоинствами*:

- 1) быстрота сбора информации;
- 2) возможность охвата очень большого числа респондентов;
- 3) соблюдение принципа анонимности;
- 4) возможность использования при анализе и обработке современных компьютерных технологий;
- 5) возможность лучше исследовать сложные проблемы (например, моральные, мнения о руководителях и т. д.);
- 6) возможность получить информацию, не всегда доступную прямому наблюдению или отражению в документальных источниках;
- 7) отсутствие смещения информации под влиянием лица, проводящего опрос.

К *недостаткам* анкетного опроса можно отнести следующие:

- 1) теряется контроль над процессом сбора информации (например, уклонение от ответов, недобросовестные анкетеры);
- 2) не дается информация о самой социальной действительности, а происходит ее отражение;
- 3) меньший объем получаемой информации;
- 4) невозможность выяснить причину противоречивых ответов;
- 5) собранный материал может оказаться поверхностным; если опросники жестко стандартизированы, то важные различия точек зрения респондентов могут быть искусственно сглажены;
- 6) ответы могут содержать то, что люди говорят о своих убеждениях, а не то, что они думают на самом деле.

Интервью может быть стандартизированное и фокусированное. Стандартизированное – задаваемые вопросы имеют открытый или закрытый характер, строго определяющего порядок и формулировку вопросов. Фокусированное – используется как путеводитель с перечнем как строго необходимых, так и возможных (в зависимости от ответов респондентов) вариантов.

Основные *достоинства интервью*:

- 1) респондент скорее соглашается рассказать, чем написать;
- 2) большая возможность установить степень искренности каждого индивидуального ответа;

3) информация – более яркая, непосредственная, дополненная невербальной (несловесной информацией – жесты, мимика, голос и т. д.);

4) возможность уточнять ответы респондентов с помощью дополнительных вопросов;

5) возможность учесть изменившиеся обстоятельства.

Основные *недостатки интервью*:

1) необходимость более квалифицированной подготовки интервьюеров;

2) большие затраты времени;

3) невозможность задать большее количество вопросов;

4) трудности в решении проблемы анонимности;

5) определенное влияние интервьюера на респондента, особенно если один человек проводит все интервью, и в результате его характер и взгляды могут повлиять на итоги исследования.

Рекомендуемая литература

По дисциплине «Экономическая теория»

1. Ачаповская, М. З. Экономическая теория : курс лекций / М. З. Ачаповская. – Минск : ФУАинформ, 2010. – 431 с.
2. Базылев, Н. И. Экономическая теория : учеб. пособие. – Минск : Современ. шк., 2008. – 640 с.
3. Головачев, А. С. Экономическая теория: (общие основы) : курс лекций / А. С. Головачев, И. В. Головачева, Э. А. Лутохина. – 4-е изд. – Минск : Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь, 2005 – 239 с.
4. Дмитриева, Н. Ю. Экономическая теория : учеб. пособие / Н. Ю. Дмитриева. – Гомель : ЦИИР, 2006. – 116 с.
5. Зубко, Н. М. Основы экономической теории : учеб. пособие / Н. М. Зубко, А. Н. Каллаур. – 2-е изд., испр. и доп. – Минск : Выш. шк., 2007. – 416 с.
6. Лемешевский, И. М. Экономическая теория: Основы. Вводный курс / И. М. Лемешевский. – 4-е изд. – Минск : ФУАинформ, 2010 – 493 с.
7. Пацкевич, Л. П. Экономическая теория : курс лекций / Л. П. Пацкевич. – Минск : Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь, 2007. – 279 с.
8. Экономическая теория. Общие основы : учеб. пособие / под ред. М. И. Ноздрина-Плотницкого. – Минск : Современ. шк., 2011. – 390 с.
9. Экономическая теория : учеб. для вузов / под ред. И. В. Новиковой, Ю. М. Ясинского. – Минск : ТетраСистемс, 2011. – 463 с.
10. Экономическая теория: практикум : учеб. пособие / под ред. А. С. Головачева. – Минск : Выш. шк., 2006. – 448 с.

По дисциплине «Социология»

1. Бабосов, Е. М. Общая социология : учеб. пособие / Е. М. Бабосов. – 2-е изд., стер. – Минск, 2004.
2. Бабосов, Е. М. Прикладная социология / Е. М. Бабосов. – Минск, 2001.
3. Кравченко, А. И. Социология : учебник / А. И. Кравченко. – М., 2005.
4. Социология : учеб. пособие / под ред. А. Н. Елсукова. – 4-е изд., стер. – Минск, 2003.
5. Социология для технических вузов / под ред. С. Н. Яременко. – Ростов н/Д., 2001.
6. Фролов, С. С. Социология : учеб. для вузов / С. С. Фролов. – М., 1998.

Учебное электронное издание комбинированного распространения

Учебное издание

Бондарева Анна Михайловна
Злотников Андрей Анатольевич
Телегина Ольга Васильевна

ИНТЕГРИРОВАННЫЙ МОДУЛЬ «ЭКОНОМИКА»

Учебно-методическое пособие

Электронный аналог печатного издания

Редактор
Компьютерная верстка

Т. Н. Мисюрова
Н. Б. Козловская

Подписано в печать 06.02.15.

Формат 60x84/16. Бумага офсетная. Гарнитура «Таймс».

Ризография. Усл. печ. л. 6,28. Уч.-изд. л. 6,84.

Изд. № 105.

<http://www.gstu.by>

Издатель и полиграфическое исполнение
Гомельский государственный
технический университет имени П. О. Сухого.
Свидетельство о гос. регистрации в качестве издателя
печатных изданий за № 1/273 от 04.04.2014 г.
246746, г. Гомель, пр. Октября, 48