

## ЦЕНООБРАЗУВАНЕ НА РЕСУРСИ

### Работна заплата

*Работната заплата* е цена на работната сила, на определено количество труд, вложен от нея. Тя бива *номинална* (парична) и *реална* работна заплата.

*Номиналната работна заплата* е количеството пари, получено от работника за час, седмица, месец.

*Реалната работна заплата* е количеството стоки и услуги, които могат да се купят с номиналната заплата. Реалната работна заплата изразява „покупателната възможност“ на номиналната заплата.

Например при повишаване на номиналната работна заплата с 8 % и на цените с 5 % реалната работна заплата нараства с 3 %. Ако цените растат по-бързо от номиналната работна заплата, реалната работна заплата намалява.

*Равнището на работната заплата* зависи от производителността на труда, ефективността на управленската система, социалния и политическия климат в производството и обществото изобщо, размерите на вътрешния пазар и др.

Работниците са заинтересовани от установяването на такова равнище на реална работна заплата, което им позволява да се чувстват по-дълго време работоспособни. В преговорите с работодателите синдикалните организации се стремят да сключат колективни трудови договори, които осигуряват на работниците добри жилища и храна; достатъчно средства за образование на тях и на децата им, за кино, книги и развлечения.

В Западна Европа функционират добре разработени механизми за взаимодействие между синдикати, правителство и работодатели, чрез които интересите се съгласуват и се постигат компромиси. В Източна Европа все още се работи за създаването на такива механизми. За нашата страна това са постоянните тристранни съвети, които се занимават със спорните въпроси.

### Рента

Много хора свързват понятието „рента“ със заплащането на квартира, наето производствено помещение или други подобни плащания. За икономистите *рентата* е цената на използването на

**земята или други природни ресурси, които са ограничени.** Уни-  
калните условия при предлагането на земя отличават рентните  
плащания от работната заплата, лихвата и печалбата. Постоян-  
ното равнище на предлагането на земя, пасивността на предла-  
гането означава, че търсенето е единственият активен фактор.

**Търсенето на земя се определя от следните фактори:** цената  
на продукцията, отгледана на нея; плодородието, производител-  
ността на земята; нейната отдалеченост от пазара на селскосто-  
панската продукция.

Колкото даден поземлен участък е с по-добро естествено пло-  
дородие, с по-добра земя, толкова произведената на него про-  
дукция е по-евтина. На пазара селскостопанската продукция се  
продава по цени, формирани от разходите на най-неплодородни-  
те и нископроизводителни участъци земя. Това се налага поради  
естествената ограниченост на земята и потребността да се из-  
ползват и най-лошите участъци земя. Като излиза на пазара с  
продукция, която има по-ниска индивидуална цена от пазарната,  
собственикът на добрия и среден участък ще присвои излишъка  
над средната печалба и това именно е неговата рента. По същия  
начин собствениците на участъци, които се намират по-близо до  
пазара и потребителя, присвояват излишъка над обичайната сред-  
на печалба поради по-ниските транспортни разходи.

Пазарът на земя е специфичен и консервативен. В развитите  
страни годишно само от 0.5 до 5 % от земята е обект на покупко-  
продажба. Най-скъпи са земите, които могат да се използват за  
неземеделски цели. Съотношението между цената на земята и  
работната заплата дава представа за достъпността на местното  
население до земята. В Холандия с 6 средни месечни заплати  
може да се купи 1 дка среднокачествена земеделска земя; във  
Франция – с 4-5 заплати; в Германия – с 2 заплати.

**Правителствата на развитите пазарни държави обикновено ре-  
гулират селскостопанското производство чрез непреки икономич-  
ески методи.** Например в САЩ в програмите за поддържане  
цените се прилагат три подхода:

1. Повишаване на цените чрез ограничаване предлагането на  
продукти. На селскостопанските производители се препоръчва  
да произвеждат друг продукт вместо този, от който има свръх-  
производство.

2. Държавата изкупува продукцията, която е в повече. Напри-  
мер в САЩ стоковата кредитна корпорация изкупува зърно за  
правителството.

3. Третият подход съчетава първите два и е характерен с то-  
ва, че при него се установява така наречената „целева цена“. На  
пазара продукцията се продава именно по нея, а правителството  
покрива разликите.

## Лихви. Лихвен процент

*Лихвата е цената на ползването на парите. Лихвеният процент е количеството пари, което трябва да се плати, за да се ползва цяла година един лев, взет в заем.* Предприемачите купуват възможността да ползват чужди пари, за да ги вложат в машини, съоръжения, суровини и да развиват производството. По този начин те купуват възможността за осъществяване на реални инвестиции.

Различаваме *номинален* и *реален* лихвен процент. *Номиналният лихвен процент* изразява лихвата в левове по текущи цени. *Реалният лихвен процент* отчита и равнището на инфлацията. Той е равен на номиналния лихвен процент минус равнището на инфлацията. Например да предположим, че номиналният лихвен процент е 10 % и равнището на инфлация е също 10 %. Ако вземем в заем 100 лв., за годината следва да изплатим 110 лв. Но тъй като инфлацията е 10 %, то покупателната стойност на платените в края на годината 110 лв. ще е равна на 100 лв. Получава се така, че реалният лихвен процент е равен на нула. Разбирането на разликата между реалния и номиналния лихвен процент е важно за предприемачите, защото влияе върху техните решения за инвестиции.

*Факторите*, които влияят върху величината на лихвения процент, са:

- **Размерът на риска.** Колкото по-голяма е опасността да не бъдат върнати в срок заетите парични средства, толкова лихвеният процент е по-голям.
- **Времето, за което се иска заемът** – при дългосрочните заеми лихвите обикновено са по-високи.
- **Размерът на заема.** При равен риск и време лихвеният процент за по-малък заем е по-висок, защото разходите на кредитора и за голяма, и за малка сума са приблизително еднакви.
- **Ограниченията в конкуренцията.** Ако дадена банка има монополно положение в един град, то тя може да наложи висок лихвен процент, защото на жителите му няма да е удобно да взимат кредити от банки в други градове.
- **Средната норма на печалбата на предприемача** – ако лихвеният процент я надвиши, търсенето на заемни парични средства губи смисъл.

*Ролята на лихвения процент* в пазарното стопанство е изключително голяма, тъй като оказва съществено влияние на равнището и на структурата на инвестициите. Ниският, изгодният за предприемачите лихвен процент стимулира производството, а високият спира инвестициите и го затормозява.

## Печалба и предприемачески доход

Печалбата или по-точно очакването за печалба стимулира предприемачите да произвеждат, инвестират и поемат рискове.

*Икономическа, чиста печалба е частта от общия доход, която остава в разпореждане на предприемача след приспадането на всички разходи (преки, явни и индиректни, скрити).* Когато пазарната конюнктура е благоприятна и предприемачът е предприел добре обмислени рискове, по-голямата печалба е наградата за неговите делови способности.

Предприемачът не изразходва цялата печалба за лична консумация. Преди всичко той трябва да отдели част от нея, за да поднови и модернизира производството, да направи всичко необходимо, за да остане в съответния отрасъл и да бъде конкурентоспособен. Едва след това – от остатъка – той заделя средства за себе си. Това е неговият предприемачески доход.

*Печалбата е важен стимул* за предприемачите и за развитието на пазарната икономика. Желанието за печалба мотивира фирмите за нововъведения и инвестиции. Тя е главният двигател на пазарната система. Равнището на печалбата е сигнал за фирмите: когато тя е ниска, незадоволителна, инвестициите се оттеглят от съответното производство и средствата отиват в друг отрасъл, където печалбите са по-високи. По този начин пазарът се регулира в зависимост от желанията и предпочитанията на потребителите.



### ОСНОВНИ ПОНЯТИЯ

Пазар на ресурси.

Работна заплата.

Икономическа рента.

Лихва.

Печалба.

Предприемачески доход.

### ВЪПРОСИ

1. Посочете особеностите в пазарното търсене на ресурси.
2. Каква е същността на реалната работна заплата? Направете извод как тя се изменя, като сравните работната заплата на родителите си с цените на продуктите от първа необходимост.
3. Каква е разликата между икономическа печалба и предприемачески доход?