

Министерство образования Республики Беларусь
Учреждение образования «Витебский государственный
университет имени П.М. Машерова»
Кафедра социально-экономических и гуманитарных дисциплин

В.А. Янчук

ЭКОНОМИКА:

•
•
•

Потребности
Экономика
Товар

Методические рекомендации

*Институт повышения квалификации
и переподготовки кадров*

*Витебск
ВГУ имени П.М. Машерова
2013*

УДК 330.1(075.8)
ББК 65.011я7
Я66

Печатается по решению научно-методического совета учреждения образования «Витебский государственный университет имени П.М. Машерова». Протокол № 4 от 20.12.2012 г.

Автор: доцент кафедры экономической теории ВГУ имени П.М. Машерова
В.А. Янчук

Рецензент:
доцент кафедры экономической теории ВГУ имени П.М. Машерова,
кандидат экономических наук *С.В. Шахнович*

Янчук, В.А.
Я66 Экономика : Потребности. Экономика. Товар : методические рекомендации / В.А. Янчук. – Витебск : ВГУ имени П.М. Машерова, 2013. – 50 с.

В данном учебном издании дается представление о потребностях и экономике, раскрывается их взаимосвязь, приводятся классификации ресурсов и экономических систем. Особое внимание уделено рыночной экономике, таким категориям, как товар и деньги. Определяется сущность товара, представлены классификации его видов. Показана эволюция денег, раскрываются их функции и роль в современных условиях.

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

Методические рекомендации адресованы студентам и преподавателям, учителям и учащимся старших классов общеобразовательных школ, могут быть использованы при проведении занятий, а также для самостоятельной работы слушателей института повышения квалификации и переподготовки кадров.

ВВЕДЕНИЕ

Довольно часто возникает вопрос: а зачем вообще нужно изучать экономику в учебных заведениях, в том числе и в школе? Да и надо ли это делать всем без исключения? Ведь не каждый из нас умеет писать картины или играть на музыкальных инструментах.

Но, во-первых, экономика – это та среда, которая окружает человека с рождения и до последних дней. Любой из нас имеет дело с товарами, услугами, ценами. Мы сравниваем доходы с расходами и стараемся достичь наилучшего соотношения между ними. Таким образом, все люди в той или иной мере экономисты.

Во-вторых, не разбираясь в экономике, вряд ли можно повысить свой уровень жизни, если, конечно, вы не стали наследником крупного состояния. Да и оно может «растаять», поскольку его надо сохранять и приумножать, а для этого нужно быть в ладах с экономикой. Способность зарабатывать себе на жизнь – это тоже экономика.

В-третьих, экономические знания позволяют глубже вникать в экономическую политику правительства, помогают сделать карьеру в лучшем смысле этого слова. Лауреат Нобелевской премии по экономике П. Самуэльсон высказал такую мысль: «Человек, который систематически не изучал экономическую теорию, подобен глухому, пытающемуся дать оценку музыкальному произведению».

Перечень доводов в пользу изучения экономики можно и продолжить. Но очевидно одно: элементарное представление об экономике необходимо любому из нас. Надеемся, что предлагаемое пособие поможет вам усвоить азы экономики.

В курсе «Экономика» 13 тем, которые объединены в пять частей. Изучив предложенный материал, вы получите элементарное представление о законах, правилах и принципах рационального поведения человека как в условиях домашнего хозяйства и предприятия, так и в национальной и мировой экономиках.

Название «Потребности. Экономика. Товар» говорит само за себя. Здесь рассматривается взаимосвязь потребностей и экономики, дается представление о ресурсах, используемых человеком в экономике; выясняются функции и методы экономической науки. Далее приводится классификация экономических систем. Кроме того, особое внимание уделено рыночной экономике и конкуренции в различных ее формах. Показана также эволюция денег, характеризуются их функции и виды в современных условиях.

В данном учебном издании широко представлены рисунки, графики, таблицы, схемы, способствующие более глубокому усвоению материала. При этом замечу, что приводила их в соответствующий порядок студентка худо-

жественно-графического факультета ВГУ имени П.М. Машерова Леонова Ирина Юрьевна, за что автор этого издания ей очень благодарен.

По окончании каждой темы приводится словарь основных понятий экономики, приводятся вопросы, тесты, смысловые задания и задачи. Кроме того, есть и веселая страничка, в которой приводятся занимательные истории на экономическую тему. В конце методических рекомендаций имеется словарь экономических понятий.

Разобраться в преимуществах и недостатках различных экономических систем, в том числе и современных, непросто, но любая дорога начинается с первого шага.

ТЕМА 1 **ПОТРЕБНОСТИ И ЭКОНОМИКА**

В ЭТОЙ ТЕМЕ:

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

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

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

Пирамида потребностей по А. Маслоу. В учебниках по экономике, как правило, приводится структура потребностей человека, предложенная известным американским социологом и психологом, основателем гуманистической теории развития личности А. Маслоу. Люди, по его мнению, удовлетворяя свои потребности, как бы поднимаются на вершину пирамиды, состоящей из пяти уровней (рис. 1.1):

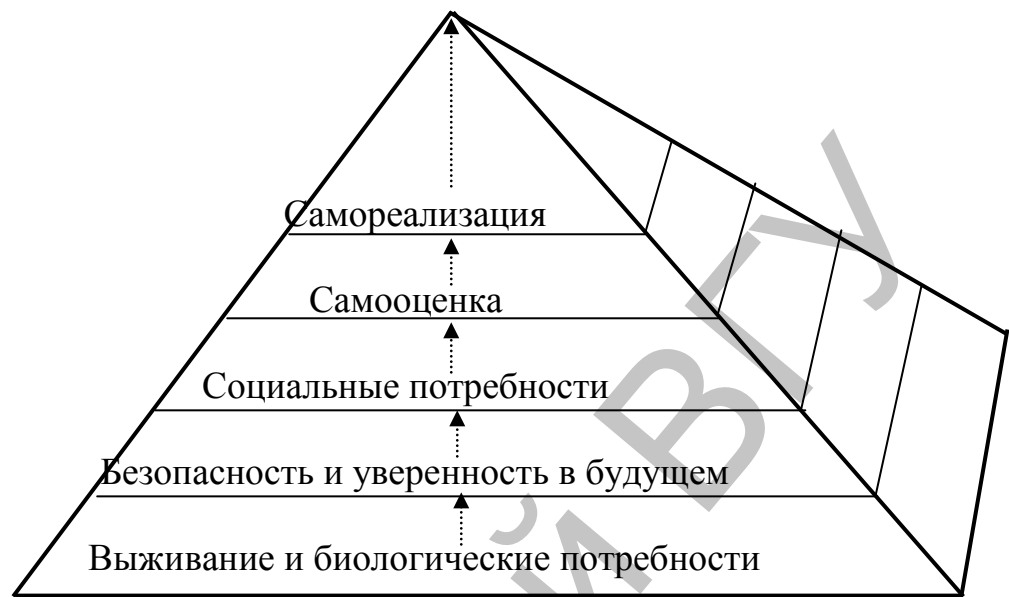


Рис. 1.1. Структура потребностей (по А. Маслоу).

1) выживание и биологические потребности; 2) безопасность и уверенность в будущем; 3) социальные потребности; 4) самооценка; 5) самореализация. Для того чтобы достичь основной цели развития личности — самореализации (5-й уровень, или вершина пирамиды А. Маслоу), человеку сначала, очевидно, нужно есть, пить, одеваться, иметь жилье и т.п. (1-й уровень пирамиды). Он должен быть защищен от природной стихии, нищеты, преступности и уверен в завтрашнем дне (2-й уровень пирамиды). Но человек — существо, прежде всего, социальное. И помимо удовлетворения вышеназванных потребностей, ему необходимо общаться с другими людьми. Потребности человека в общении, дружбе, любви получили название социальных потребностей (3-й уровень пирамиды). Не менее существенной является потребность в уважении других людей, которое невозможно без самоуважения и самооценки (4-й уровень пирамиды). Каждая личность, согласно теории А. Маслоу, уникальна, и вершиной развития человека являются его потребности в самореализации. Но только 1 % людей, по мнению А. Маслоу, достигает такого уровня развития.

Потребности личные и общественные. Согласно второй точке зрения потребности подразделяют на *личные и общественные*. К первым относятся потребности в предметах индивидуального потребления, например, в хлебе, обуви, одежде, ко вторым — потребности общества как единого целого, например, в национальной обороне от внешних врагов, охране окружающей среды.

Потребности рациональные и иррациональные. Имеет смысл выделять также потребности *рациональные* (разумные) и *иррациональные* (неразумные). К числу первых относят потребности в гармоничном и всестороннем развитии человека, например, в укреплении здоровья, получении образования, развитии интеллектуальных способностей. Удовлетворение же потребностей, например, в курении, в наркотиках ослабляет здоровье, сокращает продолжительность жизни.

По объекту, на который они направлены, потребности подразделяются на материальные, духовные, этические и эстетические. *Материальные* потребности связаны с удовлетворением потребностей в пище, одежде, жилье, продолжении рода. Особо выделим потребности *духовные* – в знаниях, в образовании, в осмыслении мира, в вере, в повышении уровня культуры. В настоящее время большое влияние на экономику оказывает *этика*. Появилась даже такая наука, как «*этическая экономика*», где развитие экономики рассматривается с точки зрения нравственности. При этом делается вполне обоснованный вывод о том, что только экономика, основанная на нравственных идеалах, и может быть по настоящему эффективной. *Эстетические* потребности – это потребности в искусстве.

По степени насыщения потребностей различают *насыщаемые* потребности и *ненасыщаемые*. Первые можно удовлетворить полностью. Они предполагают определенный предел, например, в продовольственных товарах. Вторые же – *ненасыщаемые* и не имеют предела в своем удовлетворении, например, потребности в интеллектуальном развитии, в образовании, в предметах роскоши.

Итак, *многообразие потребностей человека велико и, собственно говоря, именно экономика и позволяет их удовлетворять. Но что такое экономика?*

1.2. ЭКОНОМИКА И ЕЕ РЕСУРСЫ

Любая экономика начинается с **производства** продукции. Необходимость же самого производства возникает тогда, когда человеку уже недостаточно благ, изготовленных самой природой, например, грибов, ягод, рыбы. Однако с помощью одних рук тоже мало что произведешь, если и произведешь вообще. Те блага, которые человек может использовать для производства продукции, будем называть **ресурсами**. Сами же ресурсы, в свою очередь, подразделяются на две группы. Одни природа создала в достаточном количестве, например, воздуха пока хватает всем людям без ограничений. Такие блага, данные нам природой, считаются **неограниченными ресурсами**. Их, к сожалению, не очень много. Абсолютно же преобладают блага, которые даны человеку в недостаточном количестве. Вот они-то и считаются **ограниченными ресурсами**. К ним относятся, например, нефть, газ, древесина, земля. Сами же ограниченные ресурсы, в свою

очередь, делятся на *воспроизводимые* и *невоспроизводимые*. Количество первых может быть воссоздано человеком, например, лес можно вырастить. Вторые же людьми воспроизведены быть не могут, во всяком случае, пока. К ним, например, относятся газ, нефть, уголь. Ограниченность ресурсов вынуждает общество использовать их наилучшим образом, т.е. оптимально. В том случае, когда человек приспосабливает ограниченные ресурсы для удовлетворения своих потребностей, деятельность его и становится *экономической*.

Все ограниченные ресурсы, применяемые в производстве, подразделяются на трудовые, природные и произведенные человеком.

Трудовые ресурсы – экономически активная часть населения, обладающая физическими и духовными способностями для участия в трудовой деятельности. На практике трудовые ресурсы обычно оценивают по трем параметрам: социально-демографическому, профессионально-квалификационному и культурно-образовательному.

В Республике Беларусь к трудовым ресурсам относят трудоспособных людей в трудоспособном возрасте. Это мужчины от 16 до 60 лет, женщины от 16 до 55 лет, а также работающие инвалиды, пенсионеры и подростки.

На современном этапе уровень развития экономики определяется, прежде всего, качеством трудовых ресурсов – их знаниями, образованием, профессиональной подготовкой, здоровьем.

Природные ресурсы – это предметы и явления природы, которые могут быть использованы в процессе производства. К ним относятся земля и все, что на ней растет, реки, озера, моря океаны, минеральные ресурсы, например, из нефти можно производить бензин, из древесины – мебель. Это ресурсы, данные человеку природой.

Произведенные ресурсы – это ресурсы, созданные трудом человека, с целью их использования в процессе производства. Мы будем называть их *средствами производства*. Они подразделяются на предметы и средства труда.

Предметы труда – ресурсы, на которые работник воздействует в процессе производства и преобразует их в нужную ему продукцию. Из шерсти, к примеру, изготавливают сначала пряжу, затем нить, ткань, потом шьют костюм.

Средства труда – ресурсы, с помощью которых работник либо воздействует на предметы труда, либо обеспечивает соответствующие условия труда. Выделяют активную часть средств труда, или *орудия труда*, и пассивную. К орудиям труда относят средства труда, непосредственно участвующие в производстве продукции, например, станки, машины, автоматы, кибернетическая техника. К пассивной части средств труда относятся средства труда, обслуживающие процесс произ-

водства, т.е. создающие условия для него, например, здания, сооружения, коммуникации.

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

Упрощенная модель производства продукции представлена на рис. 1.2.

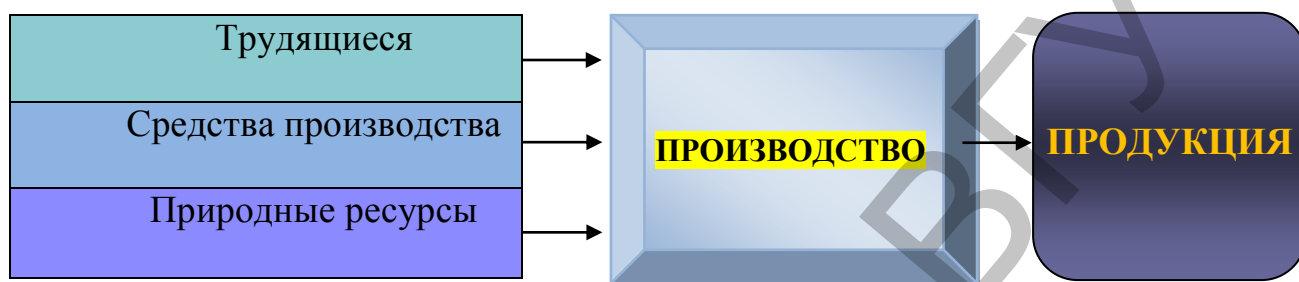


Рис. 1.2. Модель производства продукции.

Экономическая деятельность человека не исчерпывается производством продукции. Продукцию надо не только произвести в определенном количестве и качестве, но и доставить к потребителю. При этом возникает естественный вопрос: как это сделать? Возможны три варианта экономического поведения. Кратчайший путь «**производство–потребление**» предполагает, что продукция потребляется непосредственно на предприятии-изготовителе. Представить его нетрудно. Можно, например, съесть конфету прямо на кондитерской фабрике. Но даже в этом случае одними конфетами сыт не будешь, хотя какое-то время такая ситуация может даже понравиться. А что бы вы, интересно, посоветовали делать металлургам, шахтерам?

Второй способ доведения продукции до потребителя предполагает существование не двух, а трех звеньев: «**производство–распределение–потребление**». Возьмем, к примеру, производство картофеля в подсобном хозяйстве. Вначале он распределяется на семена, корм для животных и продовольствие. Третья доля непосредственно предназначена для удовлетворения непроеизводственных потребностей человека.

Самая длинная дорога продукции к потребителю состоит уже из четырех участков: «**производство–распределение–обмен–потребление**». Третьим звеном, как видно, в этой цепи экономических отношений является обмен результатами производства.

Потребление благ человеком – это и есть удовлетворение его потребностей. Таким образом, круг замыкается (рис. 1.3), а затем все повторяется, но во всевозрастающих масштабах, так как росту потребностей нет границ.

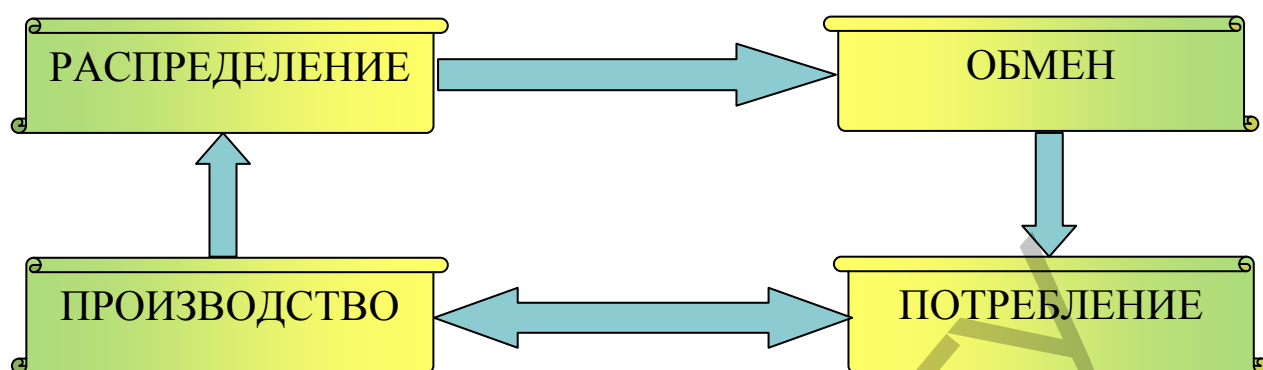


Рис. 1.3. **Кругооборот в экономике.**

Вместе с тем на рис. 1.3 видна взаимная связь между производством и потреблением продукции. Она означает, что, с одной стороны, производство в то же время есть потребление экономических ресурсов. С другой же стороны, само потребление произведенной продукции есть производство, например, рабочей силы работников.

Теперь у нас вполне достаточно информации для того, чтобы дать определение экономики. *Экономика – это взаимосвязанная совокупность процессов производства, распределения, обмена и потребления продукции на основе использования ограниченных ресурсов с целью удовлетворения потребностей людей.*

Из сказанного вытекает и содержание главной задачи любого государства: использовать ограниченные ресурсы таким образом, чтобы добиваться наилучших результатов. Государство может достичь поставленной цели лишь в том случае, если к этому будут стремиться все предприятия и каждый человек в отдельности. Все люди, в той или иной степени, сравнивают доходы с расходами и пытаются найти наилучшее соотношение между ними, т.е., по сути, они выступают в роли экономистов. У одних это получается лучше, у других – хуже. Одни стараются экономически рационально использовать заработную плату, другие – прибыль, третьи – стипендию.

Но не все так очевидно. Для того чтобы разобраться в экономике достаточно глубоко, надо изучать экономическую науку, теорию экономики.

1.3. ТЕОРИЯ ЭКОНОМИКИ И ЕЕ ФУНКЦИИ

Теория экономики – это научное представление о ней. При этом заметим, что какого-то однозначного и наиболее полного определения экономической науки просто не существует. Автор одного из самых популярных учебников по экономике, лауреат Нобелевской премии Пол Самуэльсон приводит до десятка определений экономической теории.

Приведем весьма распространенное определение теории экономики, которое, пожалуй, вам стоит усвоить. *Экономическая теория – это наука об экономических системах, отвечающих на вопросы: что производить? как? для кого?* Вопросов в определении – вы обратили на это внимание – три, хотя сформулировать их можно и больше.

Теория экономики постоянно совершенствуется, к настоящему времени в своем развитии она прошла несколько этапов. Ее развитие можно образно представить в виде дерева, на котором появляются веточки. Вначале выросла веточка под названием «экономия», в средние века возникает вторая ветвь – «политическая экономия», а уже в конце XIX столетия к ним присоединяется и «экономикс». Впрочем, обо все по порядку.

1.3.1. Этапы экономической теории

Экономия. В античном обществе сформировалась *экономия* – наука о домоводстве, домашнем хозяйстве. Слово «экономия» является производным от двух греческих слов: «ойкос» (домашнее хозяйство) и «номос» (учение, закон). Понятие «экономия» впервые ввел древнегреческий мыслитель *Ксенофонт* (ок. 430–355 или 354 до н.э.).

Наиболее глубоким исследователем экономических проблем Древней Греции был выдающийся философ, логик и экономист *Аристотель* (384–322 до н.э.). Он различал два вида хозяйственной деятельности: «экономия» – ведение хозяйства ради самообеспечения и «*хрематистику*» – ведение хозяйства с целью обогащения. Первую форму хозяйства он считал справедливой, а к хрематистике относился критически, считая искусство делать деньги противоестественным. А что думаете вы по этому вопросу? Это тем более важно, поскольку экономическая деятельность будет взвешиваться нами на весах нравственности, т.е. с точки зрения «хорошо это или плохо». Заметим также, что и в раннехристианской литературе социальное неравенство между людьми и ростовщичество подвергались моральному осуждению.

Политическая экономия. Такое название экономической науке дал французский экономист *Антуан Монкретъен* (ок. 1575–1621) в сочинении «Трактат о политической экономии» (1615). С его легкой руки она и стала политической экономией.

Политическая экономия – это наука о том, как государство управляет экономикой. Самая главная проблема в политической экономии – поиск источников богатства общества, т.е. ответ на вопрос «как государство богатеет». Экономическая теория, как видим, начинает уже изучать проблемы использования ресурсов на уровне национальной экономики, вырастает из коротких штанишек домашнего хозяйства. Ранний этап политической экономии получил название *меркантилизм* (от итал. mercante – торговец, купец). Под

богатством меркантилисты подразумевали деньги, золото, а их источник видели в международной торговле. А что думаете вы по этому поводу?

Затем конкуренцию меркантилистам составили *физиократы*. Сам термин *физиократия* своим происхождением обязан таким греческим словам, как «физис» (природа) и «кратос» (сила, власть). Поэтому и источник богатства они видели в природе, в земледелии.

Классическая политическая экономия. Ее основателем стал величайший экономист XVIII века *Адам Смит* (1723–1790). Вспомним строки, написанные о нем гениальным русским поэтом А.С. Пушкиным (1799–1837) в романе в стихах «Евгений Онегин»:

*Зато читал Адама Смита
И был глубокий эконо́м,
То есть умел судить о том,
Как государство богатеет,
И чем живет, и почему
Не нужно золота ему,
Когда простой продукт имеет.*

В своем главном экономическом сочинении «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776) *А. Смит* провозгласил источником богатства **т р у д**. Идеи великого классика живы и по сей день.

Во второй половине XIX века возникает и развивается **трудовая политическая экономия**. Ее основателем был величайший экономист *К. Маркс* (1818–1883). Политическая экономия им стала рассматриваться как наука об отношениях между людьми по поводу производства продукции, или производственных отношениях. *К. Маркс* выделил в обществе классы владельцев средств производства и наемных работников. По его мнению, собственность на средства производства позволяет первым эксплуатировать вторых, присваивая результаты их труда. Он считал, что рабочий день наемного работника делится на две части: первая часть – это работа на себя; вторая – на капиталиста, владельца средств производства. В этом и заключается суть эксплуатации капиталистами наемных работников. Он сделал вывод о том, что средства производства должны принадлежать самим работникам. Есть ли, на ваш взгляд, в этом утверждении рациональное зерно? Идеи *К. Маркса* в определенной мере были реализованы на практике в прекратившем свое существование в конце 1991 года государстве под названием СССР. Но означает ли это, что они оказались полностью нежизнеспособными? Ведь в настоящее время социалистические идеи реализуются в Китае, где живут 1,3 млрд человек, во Вьетнаме, на Кубе, да и в других странах.

В конце XIX века зародилась и стала набирать силу такая ветвь экономической мысли, как **экономикс** – наука об эффективном использовании ограниченных ресурсов для производства товаров, их распределения и обмена между людьми с целью потребления. Гранит этой науки главным образом и придется грызть вам, уважаемые читатели. Она поможет более эффективно использовать и ваши собственные ресурсы. Начала экономикс связывают с именем английского экономиста *Альфреда Маршалла* (1842–1924). Главный его труд «Принципы экономикс» вышел в свет в 1890 году. Большой вклад в развитие этой науки внес другой английский экономист *Джон Мейнард Кейнс* (1883–1946). Запомните это имя. В 1936 году он опубликовал работу под названием «Общая теория занятости, процента и денег», которая произвела в экономической теории подлинную революцию. Главная ее идея – экономическая теория, в конечном счете, должна иметь практическую направленность. И еще: государство обязано регулировать развитие рыночной экономики, направлять ее.

Современное развитие экономической теории представлено, главным образом, пятью направлениями.

Во-первых, отметим продолжателей дела Дж. Кейнса – *неокейнсианцев* (Е. Домар, Р. Харрод, Э. Хансен). Они восприняли основные положения теории своего кумира. Кроме того, ими были разработаны теории темпов и факторов экономического роста, соответствующие им экономико-математические методы и модели. Главный упор неокейнсианцы делают на эффективное сочетание факторов, обеспечивающих в условиях рыночной экономики увеличение производства при наименьших затратах труда и капитала.

Во-вторых, получила импульс к дальнейшему развитию и классическая экономическая теория, родоначальником которой был А. Смит. *Неоклассическое направление* возникло в последней трети XIX века. Его представители (А. Курно, И. Тюнен, Г. Госсен) предприняли попытки определить закономерности оптимального поведения субъектов хозяйствования в условиях свободной конкуренции при системе рыночного предпринимательства. Сторонники неоклассического направления стали широко применять математические методы экономического анализа для расчета эффективности дополнительных вложений средств в производство. Оно получило название маржинализм (от франц. *marginal* – предельный). Отдельным неоклассическим ответвлением является *монетаризм* (М. Фридмен). Монетаристы выступают против чрезмерного вмешательства государства в экономику, ограничивая его роль регулированием экономического роста с помощью денег.

В-третьих, уже в конце XX века многие экономисты пришли к выводу о необходимости сочетания государственного регулирования экономики и свободного рыночного стимулирования. Американским экономистом Полом Самуэльсоном, например, была предпринята попытка *неоклассического синтеза*. Симбиоз государственного и частного

предпринимательства, по его мнению, является фундаментом современной смешанной экономики.

В-четвертых, популярно в современных условиях и такое течение экономической мысли, как *институционализм* (У. Митчелл, Д. Гэлбрейт). Его последователи считают, что экономическая наука должна изучать не только экономические отношения, но и учитывать весь комплекс условий и факторов, влияющих на хозяйственную жизнь. Они полагают, что развитие экономики зависит также от правовых, социальных, психологических, политических и других факторов. Анализ экономических систем ими ведется с точки зрения их трансформации, а не функционирования.

В-пятых, на рубеже 70-х и 80-х годов XX века сформировалась школа *рациональных ожиданий* (Р. Лукас, Е. Сарджент). Ее фундамент составляют две предпосылки:

а) потребители, производители и предприниматели понимают, как функционирует экономика, способны оценить будущие результаты и выбирают линию поведения, отвечающую их интересам;

б) рынки высококонкурентны, а цены и ставки заработной платы быстро приспосабливаются к изменениям спроса и предложения.

Что можно об этом сказать? С одной стороны, вряд ли все люди в состоянии реагировать на изменения экономики адекватно. Но, с другой стороны, ясно и то, что экономическое образование помогает человеку выбирать лучшие варианты поведения в сфере экономике.

Названы, естественно, далеко не все течения экономической мысли – теория продолжает развиваться и дальше. Но и в свете уже сказанного можно дать и более развернутое определение *экономической теории*. *Это наука о том, как наиболее рационально использовать ресурсы, соблюдая определенные правила и законы экономики.*

Вот теперь пришла пора ответить на вопрос, какие функции выполняет экономическая теория.

1.3.2. Функции экономической теории

Первая функция напрашивается сама собой. Ее выполняет любая наука. Это **познавательная** функция. Смысл ее состоит в том, что экономическая теория дает представление об экономике как таковой, и позволяет ответить на целый ряд вопросов: что такое экономика? какова ее структура? по каким законам она развивается? какие правила необходимо соблюдать, чтобы добиваться наибольшей выгоды при использовании ресурсов?..

Вторая функция тоже очевидна. Это **практическая** функция. Если бы экономическая теория не имела практического значения, то она была бы и не нужна. Она помогает более рационально использовать ресурсы всем субъектам хозяйствования без исключения: домашним хозяйствам,

предприятиям, фирмам, государству. При этом представителям домашних хозяйств следует особое внимание обратить на такой раздел экономической теории, как «микроэкономика». Найдут в ней полезные рекомендации по использованию ресурсов и предприниматели. Тем же, кто занимается управлением экономикой на уровне государства, стоит серьезно заняться макроэкономикой, или национальной экономикой.

С названной функцией тесно связана и **критическая** функция. Она позволяет критически оценить экономическую практику и улучшить ее. Можно привести такой пример. В последней декаде каждого месяца бюджетники (учителя, врачи, государственные служащие и др.) получают часть заработной платы, которая почему-то называется авансом. Дело в том, что *аванс* – это денежная сумма, выдаваемая вперед. В этом смысле бюджетники получают заработную плату, а не аванс. Согласно экономической теории, более эффективной была бы недельная заработная плата.

В начале XXI века на передний план выдвигается **прогностическая** функция. Предполагается, как вытекает из самого ее названия, что люди должны жить не только сегодняшним днем, но и предвидеть последствия и результаты своих экономических действий. По некоторым расчетам, разведанных запасов нефти человечеству хватит еще лет на 30–40. Поэтому в государствах, экономика которых существенно зависит от поставок нефти, в т.ч. и в Беларуси, уже сейчас необходимо разрабатывать долгосрочные программы нефте- и газозамещения. Предпринимателям же, например, надо тщательно прогнозировать спрос на производимую продукцию, в противном случае могут потерпеть банкротство.

Экономическая теория играет и важную **методологическую** функцию для других экономических дисциплин. Вспомните, какие предметы изучают студенты экономических вузов и факультетов: экономику предприятия, бухгалтерский учет, менеджмент, маркетинг, предпринимательство и др. Им, однако, предшествует изучение экономической теории, так как именно она дает представление об экономике в целом, законах и правилах рационального поведения различных субъектов, разрабатывает экономические понятия. Экономическая теория, говоря другими словами, является азбукой для других экономических дисциплин.

Отметим и **мировоззренческую** функцию экономической теории. Дело в том, что экономическое образование дает возможность сравнивать условия существования людей в разных государствах и перенимать лучший экономический опыт.

И, наконец, в современных условиях экономическая теория выполняет **идеологическую** функцию. Именно эта наука позволяет обосновать, например, белорусскую экономическую модель и выбрать вари-

ант оптимального использования ресурсов уже на уровне государства на долгосрочную перспективу.

1.4. КАТЕГОРИИ, ЗАКОНЫ И ПРАВИЛА ЭКОНОМИКИ

Экономические категории. Для того чтобы превращать буквы в слова, а из слов составлять предложения, надо знать, очевидно, алфавит. Так вот, таким алфавитом для экономистов, и не только, является определенная совокупность экономических категорий. *Экономическая категория* – это научное понятие, характеризующее экономические процессы. В экономической теории различают всеобщие, общие и специфические экономические категории. Какая разница между ними?

Всеобщие категории характеризуют экономику на всех этапах ее развития, с возникновения по сегодняшний день. К ним, например, относятся такие категории, как «экономика», «производство», «распределение», «потребление», «ресурсы» и т.д. Об этих категориях уже было сказано достаточно много, поэтому не будем повторяться.

Общие категории характеризуют уже несколько этапов в развитии экономики. В качестве примера можно привести категории рыночной экономики, подробный разговор о которой еще предстоит. Это «спрос», «предложение», «товар», «деньги», «цена» и др.

Специфические категории характеризуют национальную экономику. Это, например, «национальный доход Республики Беларусь», «национальное богатство Республики Беларусь» и др.

Законы экономики. Любая наука изучает законы, по которым развиваются те или иные процессы: физические, химические, экономические... Но что такое **закон** вообще. *Это устойчивая, существенная, причинно-следственная связь между явлениями или процессами.* При этом каждое слово в этом определении играет важную роль. Связь может быть устойчивой, но не существенной. Если, к примеру, в университете вы регулярно ходите в столовую, то это вовсе не означает, ведь, что вы поступили в университет, чтобы питаться в его столовой. Существенные связи тоже бывают разные.

Во-первых, связь между явлениями может быть *прямой*. Если, например, возрастает цена на продукцию (P), то при этом, скорее всего, вырастут и поставки продукции (Q) на рынок (рис. 1.4).

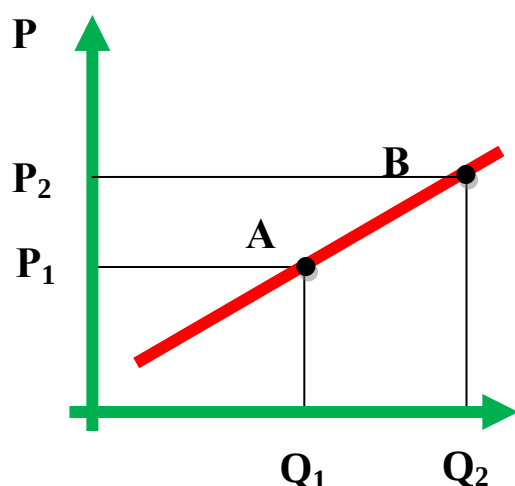


Рис. 1.4. Связь между величиной цены и поставками продукции.

Во-вторых, связь может быть и *обратной*. Если, например, увеличивается цена на какой-либо товар, то снижается величина его покупок. На рис. 1.5 показано, что увеличение цены на товар с P_1 до P_2 , приводит к уменьшению количества приобретаемого товара с Q_2 до Q_1 .

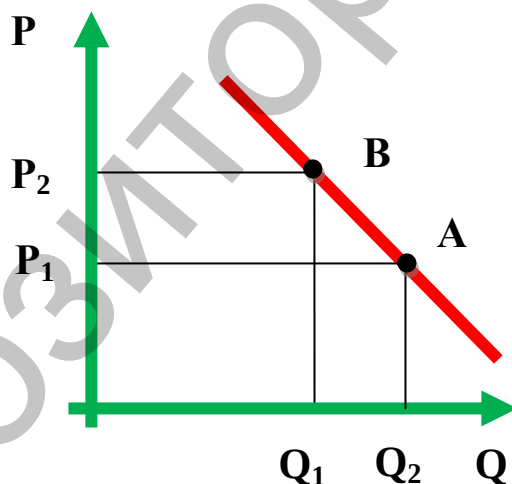


Рис. 1.5. Связь между величинами цены и спроса.

В-третьих, возможна и *переменная* связь, когда, например, при увеличении какого-либо фактора его производительность вначале растет, достигает максимума, а затем уменьшается. Она наглядно показана на рис. 1.6, где достаточно отчетливо видно, что с увеличением количества работников (K_p) на предприятии, при фиксированном оборудовании, естественно, средняя производительность труда работников ($П_{тр}$) вначале растет, достигает точки максимума (Е), а затем понижается.

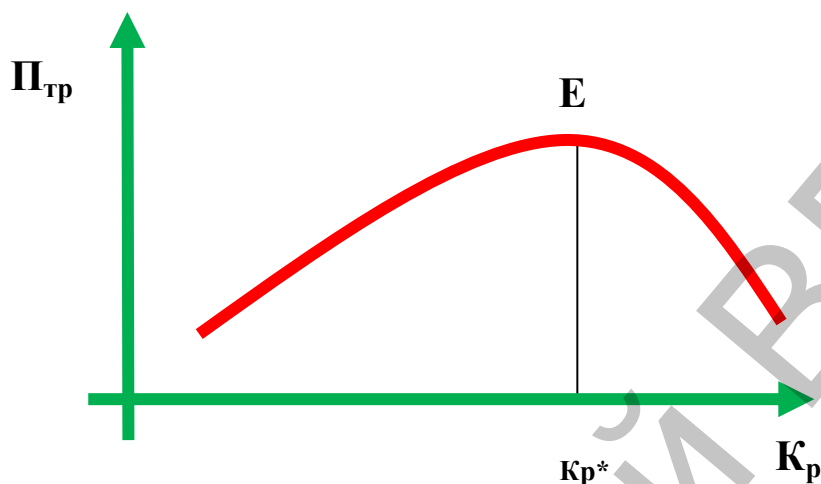


Рис. 1.6. Закон переменной производительности труда.

Правила экономики. Под *правилами* будем подразумевать условия, или требования, выполнение которых приводит к определенным результатам. Они позволяют найти наиболее рациональный вариант использования ресурсов. Мало знать закон, по которому развивается какой-либо процесс, надо еще найти условие достижения оптимального результата. Возьмем, к примеру, закон переменной производительности труда, о котором уже шла речь. Он позволяет вывести следующее правило: количество работников оптимально, если их средняя производительность достигает максимума (рис. 1.6).

Итак, экономическая теория позволяет вывести правила рационального использования ресурсов, как домашними хозяйствами, так и фирмами, отдельными предприятиями и государством в целом. Но обо всем этом речь еще впереди. Теперь же постараемся ответить на такой важный вопрос, какие методы используют экономисты, познавая законы и правила экономики?

1.5. МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ

Метод – это способ познания действительности, или путь, который помогает прийти к определенной цели. Он отвечает на вопрос, как тот или иной субъект познает реальность. Как делается вывод о действии законов и т.д. Все методы будем подразделять на общие и специальные, или специфические.

Общие методы. Методы считаются *общими*, если они применяются исследователями из разных областей научного знания. Эти методы, в свою очередь, подразделяются на парные и одинарные. Чем они отличаются?

Парные методы дополняют друг друга, образуют пару. Первую такую пару составляют методы *дедукции и индукции*. Методом дедукции раскрывал преступления знаменитый английский детектив Шерлок Холмс. *Дедукция* – это умозаключение от общего к частному. Дедуктивное умозаключение состоит из трех суждений: 1) общего положения, или большой посылки; 2) связанного с ним суждения, или малой посылки; 3) заключения. Например:

Все студенты экономического факультета изучают *маркетинг*.

Никитин – студент экономического факультета.

Никитин изучает *маркетинг*.

Индукция – это умозаключение от частного к общему. Индуктивное умозаключение также состоит из трех суждений: 1) частных положений, или малых посылок; 2) связанного с ним суждения, или большой посылки; 3) заключения. Приведем пример.

Студент экономического факультета Иванов изучает *менеджмент*.

Студентка экономического факультета Голубович изучает *менеджмент*.

Все студенты экономического факультета изучают *менеджмент*

Вторую пару составляют методы *анализа и синтеза*. Если *анализ* предполагает выделение исследователем частей какого-либо объекта, то *синтез*, наоборот, означает объединение каких-либо элементов в одно целое. Мебель, к примеру, можно как разобрать на составляющие элементы, так и собрать их в единое целое. В экономике выделяются, мы знаем, процессы производства, распределения, обмена и потребления продукции.

Одинарные методы. *Одинарными* можно считать методы, имеющие самостоятельное значение. К ним относятся математика и моделирование, абстрагирование и идеализация, системный подход и др. Поясним некоторые из них.

Особое место в экономике занимает *математика*. Без нее познать экономику просто невозможно. Количественную определенность имеют, например, цена, прибыль, выручка. Последнюю, к слову, можно рассчитать как произведение цены единицы товара (Π) на количество товара (Km):

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

Широко используются и методы моделирования, абстрагирования и идеализации. *Модель* – это упрощенное описание действительности. Метод абстрагирования предполагает использование различных абстракций. *Абстракция* – это выделение существенных признаков какого-либо явления и отвлечение от его несущественных сторон. В математике, например, пользуются такими понятиями, как точка и прямая. *Идеализация* – это

мыслительный процесс создания идеализированных предметов, преувеличение достоинств какого-либо объекта или субъекта. Примерами таких понятий являются «идеальный газ», «абсолютно упругое тело», «совершенная конкуренция».

Системный подход заключается в изучении какого-то явления как единого целого, состоящего из взаимосвязанных элементов. Примерами систем являются государство, экономика, семья, школа.

Специальные методы. Каждая наука использует и свои собственные, специальные методы познания. Не является исключением и экономическая теория. Чаще других экономисты применяют методы составления балансов и сравнения «затрат–результатов».

В буквальном переводе с французского слово *баланс* («балансе») означает весы. Если же давать другое определение, то *баланс* – это равенство или соотношение между чем-либо. К денежным балансам, например, относится соотношение между доходами и расходами, например, семьи, государства.

Суть метода «затраты–результаты» сводится к сравнению результатов с затратами для достижения наилучшего соотношения между ними. При этом в роли затрат, например, может выступать себестоимость (затраты на производство и реализацию) продукции (*Сб*), а результатом может быть прибыль (*Пр*), или разница между выручкой (*В*) и себестоимостью продукции. Как этот метод можно применить на практике? Предположим, что годовая выручка двух конкурирующих предприятий, соответственно, равна 40 и 60 ден. ед., а себестоимость – 32 и 50 ден. ед. Какое предприятие оказалось в лучшем экономическом положении?

Сначала мы найдем величины прибыли в каждом из двух случаев, используя следующую формулу:

$$Пр = В - Сб. \quad (1.2)$$

В первом случае прибыль равна 8, а во втором – 10 ден. ед. Может показаться, что второе предприятие сработало лучше первого, поскольку получило больше прибыли, но сравним ее величину с себестоимостью: 8 ден. ед./ 32 ден. ед. = 0,25 – у первого и 10 ден. ед./ 50 ден. ед. = 0,2 – у второго.

Вывод, очевидно, можно сделать такой: несмотря на большую по величине прибыль, полученную вторым предприятием, эффективность первого предприятия существенно выше, так как у него больше прибыли приходится на единицу затрат.

В настоящее время экономисты широко используют в качестве метода исследования **теорию выбора**. У каждого человека найдется немного ситуаций, когда выбора нет вообще. Гораздо чаще нам приходится перебирать множество вариантов и выбирать лучший из них. Все мы, как покупатели, сравниваем цены, товары, различные услуги. В зависимости от того,

если ли выбор, а если есть, то какой, будем различать безальтернативную, двузначную, диалектическую и многозначную логики выбора.

Безальтернативная логика используется тогда, когда у отдельного человека или у группы людей нет выбора, т.е. существует один единственный вариант достижения какой-либо цели. Чтобы жить, например, человеку нужно дышать воздухом, пить, есть, одеваться, иметь жилье.

Гораздо чаще люди руководствуются *двузначной логикой*. Суть ее состоит в необходимости выбора из двух противоположных вариантов экономического поведения, например, производить продукцию или нет.

В жизни часто возникают вопросы, на которые не ответишь и с помощью *двузначной логики*. В этих случаях применяется *диалектическая логика*.

Представьте себе ситуацию. Живут два соседа. У одного из них выросла яблоня, и часть ее ветвей свисает через забор к соседу. Кому в таком случае должны принадлежать яблоки, которые висят над земельным участком второго соседа? *Первый сосед* может сказать, что они принадлежат только ему, поскольку он яблоню посадил, вырастил, ухаживал за ней. На это *второй сосед* может возразить тем, что часть корней яблони находится на его территории. Кроме того, ветви занимают часть пространства над его участком и, следовательно, наносят ему и материальный, и моральный ущерб. Каковы варианты решения проблемы? Яблоки можно отдать первому или второму соседу, однако можно поделить их между ними, поскольку каждый из соседей прав по-своему и заслуживает вознаграждения.

Итак, ответы на поставленные вопросы предполагают анализ уже не двух, а трех вариантов: двух противоположных и одного промежуточного. В этом и состоит суть *диалектической логики выбора* варианта поведения. В экономике ее иллюстрирует кривая производственных возможностей (КПВ). Что она собой представляет? Предположим, что предприятие может производить два вида продукции. Белорусский «Атлант», например, производит не только холодильники (Х), но и стиральные машины (Мст). Свои производственные мощности он может использовать по-разному. Возможны варианты, представленные на рис. 1.7. Теперь можно дать и определение **КПВ**. *Это кривая, которая показывает различные варианты в производстве двух видов продукции, когда производственные мощности предприятия используются полностью.*

Точки 1 и 4 показывают, что производственные мощности используются на 100%, однако в первом случае производятся только холодильники, а во втором – только стиральные машины. Точка 2 нам позволяет уже сделать три вывода: производственные мощности используются на 100%; одновременно производятся два вида продукции; при этом холодильников производится больше, нежели стиральных машин. Точка 3 есть свидетельство неполного использования производственных мощностей, причем стиральных машин производится больше, чем холодильников. И, наконец,

точка 5 показывает перспективу предприятия с учетом увеличения производственных мощностей.

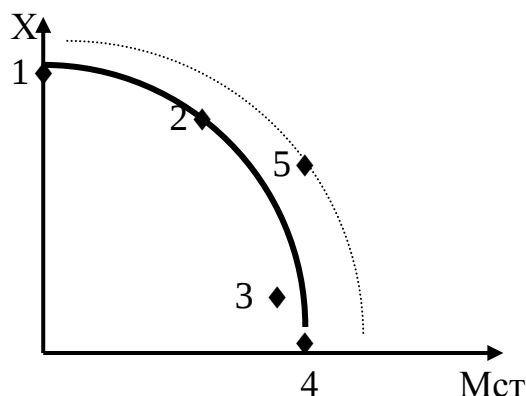


Рис. 1.7. Кривая производственных возможностей.

Возникают и такие ситуации, когда отдельному человеку, или даже группе людей, приходится выбирать из множества вариантов. В этом случае нужно иметь критерий их оценки. Сами критерии могут быть разные. Многое зависит от поставленной цели, но, как правило, в условиях рыночной экономики главным критерием оценки экономической деятельности является величина полученной прибыли. В этом состоит суть *логики поиска оптимального варианта в производстве продукции*.

Теперь же настала пора выделить основные понятия уже рассмотренной темы, и проверим себя.

ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

Экономика. Потребности. Ресурсы. Ресурсы ограниченные и неограниченные. Средства производства, предметы и средства труда. Производство, распределение, обмен, потребление. Экономическая теория. Экономия. Политическая экономия. Экономикс. Меркантилизм. Физиократия. Балансы. Метод «затраты–результаты». Теория выбора.

ПРОВЕРИМ СЕБЯ

ОТВЕТИМ НА ВОПРОСЫ

1. На основе каких признаков можно разделить рациональные потребности от иррациональных?
2. Что общего у производства и потребления, и чем они отличаются?
3. В каком смысле неограниченные ресурсы являются неограниченными?
4. Какова, по Марксу, сущность капиталистической эксплуатации?
5. Чем отличается экономикс от политической экономии?

ВЫПОЛНИМ ТЕСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ

1. Выделите потребности биологические, в безопасности, социальные, в самооценке, в самореализации: 1. Хлеб. 2. Друзья. 3. Квартира. 4. Поликлиника. 5. Образование. 6. Му-

зей. 7. Достоинство. 8. Телохраниитель. 9. Одежда. 10. Интеллект. 11. Армия. 12. Физическая культура. 13. Наука. 14. Честь.

2. Укажите предметы и орудия труда: 1. Хлопок. 2. Персональный компьютер. 3. Металл. 4. Робот. 5. Станок. 6. Цемент. 7. Древесина.

3. По источнику национального богатства соедините по парам следующие понятия: 1. Меркантилизм. 2. Физиократия. 3. Земледелие. 4. Торговля.

РЕШИМ ЗАДАЧИ

1. Предположим, что фирма продает автомобили, и связь между количеством реализуемых автомобилей (Q) и их ценой (C) описывается следующим уравнением: $C_n = 8000 + 100(Q - 1)$, где 8000 – цена (ден. ед.), по которой продается первый автомобиль; 100 – прирост цены (ден. ед.) на следующий автомобиль; Q – количество автомобилей, проданных по возрастающей цене.

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

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

Какое предприятие оказалось экономически более эффективным?

ВЕСЕЛАЯ СТРАНИЧКА

ХОЗЯЙКА КВАРТИРЫ И СТУДЕНТ

Студент снимает комнату и, желая произвести хорошее впечатление на хозяйку, говорит:

- Когда я уходил со старой квартиры, моя хозяйка плакала.
- Со мной этого не случится, я беру деньги вперед.

ТЕМА 2

КАКАЯ БЫВАЕТ ЭКОНОМИКА?

В ЭТОЙ ТЕМЕ:

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

Многообразие видов экономики велико. Вы уже, наверное, догадались об этом по названию и краткому содержанию темы. Для того чтобы

иметь компас в мире экономики, выделим несколько классификаций ее видов.

Классификация – это распределение каких-либо дополняющих друг друга предметов, или выражающих их понятий, по определенным критериям (признакам). По полу, например, люди делятся на мужчин и женщин. Тем, кто захочет узнать об этом методе подробнее, можно посоветовать обратиться к учебникам по логике. Мы же с вами все виды экономики попробуем разделить по таким признакам, как занимаемый уровень, степень открытости, роль государства в управлении, социальная ориентация и законность существования.

2.1. МИКРОЭКОНОМИКА, МАКРОЭКОНОМИКА И МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Слово «микро» в переводе с греческого означает маленький. Микро-уровень различают не только в экономике. Есть, например, такие науки, как физика элементарных частиц, микробиология.

Микроэкономика – это наука о поведении производителей и потребителей продукции. При этом будем иметь в виду, что абсолютное большинство производителей являются одновременно потребителями. Кроме того, как производители, так и потребители, попеременно выступают в роли продавцов и покупателей. Каждый покупатель занимается экономической деятельностью и у себя дома. Он готовит еду, ремонтирует квартиру, потребляет, наконец, приобретенную продукцию. У него, можно сказать, есть своя экономика, или домашнее хозяйство.

Производители продукции нас будут интересовать не все, а лишь те, кто производит продукцию и доставляет ее к покупателям. Таких производителей будем называть фирмами.

Всех людей, если имеется в виду рыночная экономика, разумеется, можно разделить на продавцов и покупателей. Такое деление, конечно, условно, поскольку один и тот же человек может быть и покупателем, и продавцом. Отношения между покупателями и продавцами характеризуются такими понятиями, как цена, товар, услуга, полезность, стоимость. С этими понятиями, но не только, естественно, и имеет дело микроэкономика.

Макроэкономика как наука изучает экономику страны. Само же слово «макро» на греческом языке означает «большой». Эта наука, прежде всего, отвечает на такие вопросы, как:

- Что надо делать для того, чтобы уровень жизни народа неуклонно повышался?
- От чего зависит величина всей произведенной в стране продукции? Как она определяется?
- Как справедливо распределить произведенный в стране доход?

- При каких условиях, если это возможно вообще, можно добиться полной занятости для всех желающих заниматься экономической деятельностью?
- Почему растут цены? Как с этим бороться?

В рамках макроэкономики выделяют и *мезоэкономику*. Это, объединенная в единое целое экономика смежных отраслей. К ней, например, относится экономика агропромышленного комплекса, в состав которого входят отрасли, производящие и доставляющие к потребителю продовольствие. На языке логики соотношение между такими понятиями, как мезо- и макроэкономика, наглядно можно изобразить следующим образом:

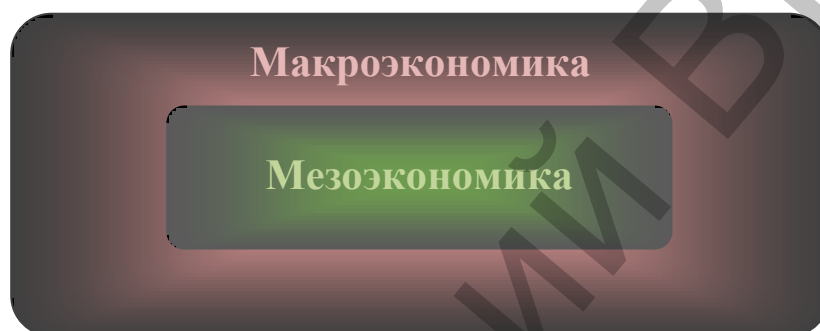


Рис. 2.1. Соотношение объемов понятий «мезоэкономика» и «макроэкономика».

Из рис. 2.1 видно, что макроэкономика и мезоэкономика – подчиненные понятия.

Мировая экономика – это наука об экономических отношениях между государствами и во всем мировом хозяйстве. Наука о мировой экономике дает ответ на следующие вопросы:

- Как отдельному государству, например Беларуси, с выгодой для себя вступать в экономические отношения с другими государствами?
- Как образуются цены на товары и услуги на мировом рынке?
- От чего зависит курс национальной валюты? И как можно повлиять на его величину наилучшим образом?
- Каким образом добиться справедливого распределения мировых ресурсов и результатов производства между государствами?
- Почему уровень жизни народа в одних странах выше, нежели в других?

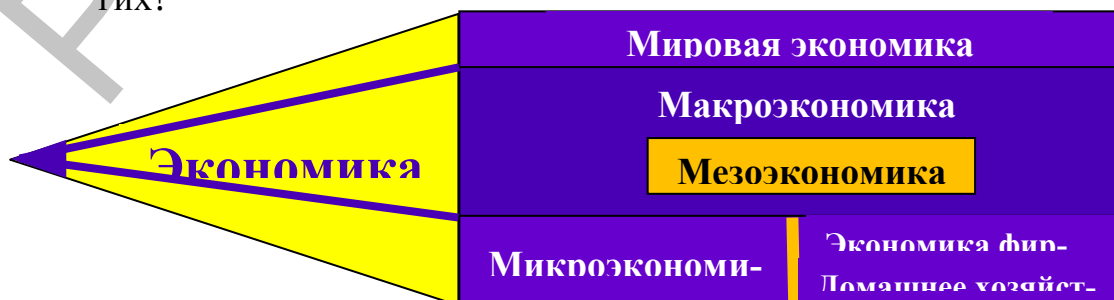


Рис. 2.2. Классификация видов экономики по уровню.

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

По использованию результатов производства экономика подразделяется на закрытую экономику и открытую.

2.2. ЗАКРЫТАЯ И ОТКРЫТАЯ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ

Какие системы считаются закрытыми?

Экономика представляет собой *закрытую экономическую систему*, если в ней продукция производится для внутреннего потребления. В истории экономики примером такой формы хозяйственной деятельности является *натуральное хозяйство*. В роли субъектов хозяйствования в далеком прошлом выступали феодальные поместья, сельские общины, патриархальные родовые структуры, крестьянские хозяйства и т.д.

Отличительной особенностью натурального хозяйства было то, что дары природы и произведенные блага распределялись и затем поступали в потребление. Такая экономическая система, как видим, состояла из трех элементов: производства, распределения и потребления. Возможны, однако, и случаи, когда из производства продукция поступает в потребление, минуя распределение.

Натуральное хозяйство можно охарактеризовать следующими признаками:

- закрытый характер хозяйственных единиц;
- наличие трех фаз экономики: производства, распределения и потребления, а в ряде случаев и двух – производства и потребления;
- отсутствие разделения труда, так как каждое хозяйство стремилось обеспечить себя всем необходимым;
- использование собственных ресурсов.

Вместе с тем будем иметь в виду, что в своем чистом виде натуральное хозяйство существовало только в первобытном обществе. Однако время от времени эта замкнутость нарушалась, когда требовалось помочь соседям провести совместную охоту, расчистить поле, построить дом и т.д.

Возникло такое хозяйство примерно 10–20 тыс. лет тому назад, в период становления первобытного строя. Спустя какое-то время появились такие отрасли хозяйства, как скотоводство и земледелие. Человек со временем приручил животных, научился обрабатывать землю, стал уже в состоянии производить то же, что делает природа. Основными признаками такого хозяйства являются *производство продукции и создание простейших орудий труда*. Производство продукции постепенно начинает доминировать над собирательством. Появились новые способы изготовления

орудий труда (огонь, полировка и шлифовка камня, сверление, пиление), возникли прядение и ткачество.

В наши дни наиболее ярким примером такой экономики является домашнее хозяйство. Семья не только потребляет какую-то продукцию, например, хлеб, молоко, но и что-то производит, допустим, пельмени. Какие фазы экономики можно выделить, если вы задумали угостить семью пельменями собственного изготовления? Пельмени сначала производятся, варятся, затем распределяются между членами семьи и, наконец, поступают в потребление. Обратим внимание на то, что закрытая экономическая система состоит из трех элементов: производства, распределения и потребления (рис. 2.3).



Рис. 2.3. Структура закрытой экономической системы.

А теперь представим себе, что существуют только закрытые экономические системы, т.е. в домашних хозяйствах производится все необходимое для удовлетворения разнообразных потребностей: макароны, сахар, обувь, одежда... Но, *во-первых*, абсолютно все производить дома просто невозможно, например, легковые автомобили, самолеты и т.п.

Во-вторых, необходимость обмена результатами труда обосновал более 200 лет назад еще А. Смит. Он писал: «Основное правило каждого благоразумного главы семьи состоит в том, чтобы не пытаться изготовить дома такие предметы, изготовление которых обойдется ему дороже, чем покупка их на стороне. Портной не пробует сам себе шить сапоги, а покупает их у сапожника. Сапожник не пробует сам себе шить одежду, а прибегает к услугам портного. Фермер не пробует ни того, ни другого, а пользуется услугами обоих этих ремесленников. Все они находят более выгодным для себя затрачивать свой труд в той области, в которой они обладают некоторыми преимуществами перед своими соседями, и все необходимое им покупать в обмен на часть продукта, или, что то же самое, на цену части продукта своего труда».

А в-третьих, резко сократились бы и возможности для удовлетворения потребностей, поскольку каждая семья смогла бы производить лишь ограниченное количество продукции. Поэтому для удовлетворения всевозрастающих потребностей люди вынуждены специализироваться на производстве каких-либо видов продукции и услуг, а то и отдельных операций. Но поскольку человек не в состоянии производить сам все, что за-

хочет, постольку он вынужден обмениваться результатами своего труда с другими людьми. И, таким образом, экономическая система из закрытой превращается в открытую систему, т.е. отношения производства, распределения дополняются отношениями обмена результатами труда.

Какие системы считаются открытыми?

*Открытой считается такая экономическая система, в которой большая часть произведенной продукции предназначена для внешнего потребления. Среди таких систем различают системы нерыночного и рыночного типа. В **нерыночной открытой системе** продукция распределяется либо безвозмездно, либо на льготной основе. В качестве примеров можно привести распределение гуманитарной помощи, подарки, наследство, пользование освещением улиц, скверами, тротуарами и т.д., и т.п. **Открытую экономическую систему будем считать рыночной, если продукция в ней производится для продажи или обмена с целью получения экономической выгоды.** Рыночная экономика, в свою очередь, подразделяется на рыночно-товарную и рыночно-капиталистическую системы. Систему будем считать **рыночно-товарной**, или **простым товарным хозяйством**, если ее продукция поставляется на рынок с целью обмена на другой товар.*

Специфическими признаками простого товарного хозяйства являются:

- самоэксплуатация работника-собственника средств производства;
- принадлежность произведенной продукции самому работнику;
- осуществление производства и обмена товаров с целью удовлетворения потребностей производителей и членов их семей;
- достижение цели, если в результате эквивалентного обмена необходимый продукт приобретен.

Рыночная система является **капиталистической**, если производство продукции в ней осуществляется для продажи с целью получения прибыли.

Специфическими признаками капиталистической системы хозяйства являются:

- эксплуатация наемных работников собственником средств производства;
- принадлежность произведенной продукции собственнику средств производства;
- организация производства и обмена товаров с целью получения прибыли;
- невозможность в полной мере достижения цели капиталистом, поскольку в его желании присваивать прибыль нет предела.

Открытую экономику можно классифицировать и по такому признаку, как управляемость. В этом случае выделяют самоуправляемую (ры-

ночную), регулируемую и управляемую государством экономики. При этом будем иметь в виду, что речь уже пойдет о разновидностях макроэкономики.

2.3. САМОУПРАВЛЯЕМАЯ, РЕГУЛИРУЕМАЯ

И УПРАВЛЯЕМАЯ ГОСУДАРСТВОМ ЭКОНОМИКИ

Под самоуправляемой экономикой будем подразумевать рыночную экономику в своем чистом виде, которая способна развиваться без вмешательства государства. В ее основе, как мы уже знаем, лежат отношения обмена результатами производства. Именно рынок дает ответы на следующие вопросы: что, как, для кого и в каком количестве производить продукцию.

Фундаментом этой экономики является компромисс между желаниями покупателей и возможностями продавцов. В ней противоречия между продавцами и покупателями носят временный характер. Если, например, на рынке в данный момент нет модных кроссовок, но у покупателя желание их купить не ослабевает, то скоро они появятся, и противоречие будет разрешено. Но не все проблемы решаются с помощью рынка. Рынок в первую очередь удовлетворяет потребности наиболее состоятельных покупателей. И при этом не имеет никакого значения, каким образом у них оказывается большое количество денег. Деньги, как говорится, «не пахнут». Хорошо, если они заработаны законным и добросовестным трудом, однако не исключено их получение в результате преступления. Кроме того, возникает и такой вопрос: как в условиях рыночной экономики удовлетворить потребности инвалидов, пожилых людей, детей, ограниченных в средствах? Есть и другие проблемы, которые не решаются с помощью рынка. Поэтому вмешательство государства в экономику, разумеется, в определенных пределах, является совершенно необходимым.

Современная экономика, как минимум, регулируется государством. *Регулировать* – значит приводить систему в порядок. Так, если у вас отстают часы, то вы их регулируете. Государство же регулирует экономику, когда направляет ее развитие. Регулирование цен, например, началось еще в XIII веке, в Англии с 1203 года – на хлеб, вино, мясо, затем на ремесленные изделия. А вскоре этот процесс распространился на Францию и другие европейские страны. В настоящее время в странах Европейского Союза регулируют цены на многие социально значимые товары, например, на лекарства и продовольствие. Регулирование экономики может осуществляться и посредством налогов, когда государство уменьшает их величину или увеличивает, а то и вводит новые.

Государство экономику можно не только регулировать, но и **управлять ею**. *Экономическое управление* предполагает, что государство программирует социально-экономическое развитие страны, добивается каких-

то целей, например, уменьшает безработицу, борется с ростом цен. В Беларуси осуществляется на практике вот уже четвертая пятилетняя программа социально-экономического развития страны. Управлять собой, кем-то или чем-то стремится каждый человек, семья, предприятие. Некто, например, управляет автомобилем, когда вращает баранку вправо или влево, уменьшает или увеличивает скорость.

Управлять экономикой можно по-разному. Экономика бывшего СССР была *централизованно управляемой*. В ней Госплан СССР сначала разрабатывал проект плана социально-экономического развития страны, затем он корректировался с учетом пожеланий регионов и наличия ресурсов, а уже потом принимал силу закона. Рынку при этом отводилась недостаточная роль, поскольку продавцы и покупатели определялись заранее. Централизованно устанавливались и цены. Они были нерыночными, поскольку определялись до встречи покупателя – центральной фигуры рынка – с продавцом.

В истории развития экономики выделяют и **традиционную экономику**. В ней основным способом управления и координации являются традиции и обычаи. В средневековой, например, индийской деревне все жители делились на касты: священников, воинов, ремесленников и слуг. Никто не мог свободно выбирать себе профессию, а должен был наследовать занятие отца. Технология производства была жестко регламентирована специальными правилами, усовершенствования запрещались. Технический прогресс в таких условиях развивался медленно, поэтому и темпы прироста производительности труда были недостаточно высоки.

Может возникнуть вполне естественный вопрос: «Какой же должна быть современная экономика – чисто рыночной (самоуправляемой), регулируемой или управляемой государством?

Ответ нам позволит дать теория выбора. Мы ее уже проходили. Помните? Безальтернативная и двузначная логики здесь не годятся. Современная экономика, очевидно, является рыночной, но, в определенных границах, она также должна регулироваться и управляться государством. Искусство государственного управления в том и состоит, чтобы видеть пределы вмешательства государства в экономику.

В зависимости от того, как ориентируется развитие экономики страны государством, различают капиталистическую, социалистическую и смешанную экономики.

2.4. КАПИТАЛИЗМ ИЛИ СОЦИАЛИЗМ?

2.4.1. Собственность и экономика

Характер отношений по поводу производства, распределения, обмена и потребления продукции во многом зависит от собственности ($\in$ Сп,

Пр, Фр) на средства производства, природные и финансовые ресурсы (рис. 2.5).

На рисунке показано, что отношения между людьми в производстве могут быть разными: либо отношениями сотрудничества, либо отношениями эксплуатации. Распределение результатов производства может осуществляться либо по труду и социальной справедливости, либо по капиталу. Обмен может быть как эквивалентный, так и неэквивалентный. Размеры потребления произведенных благ тоже могут существенно отличаться: одни могут купаться в роскоши, а вторые перебиваться с хлеба на воду. Все это, главным образом, зависит от того, кто собственник средств производства, природных и финансовых ресурсов.

Но и это еще не все. Собственность определяет экономические интересы субъектов хозяйствования и главные цели производства. Богатые собственники стремятся заполучить и политическую власть, диктовать свою волю правительству страны. Так что же такое собственность? Каковы ее функции, формы и виды?

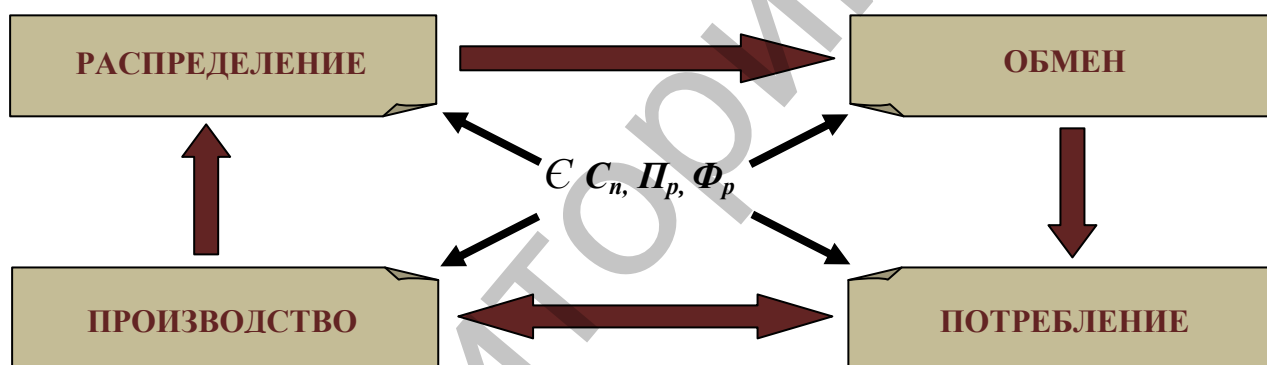


Рис. 2.5. Структура социально ориентированной экономической системы.

Что такое собственность, и какие у нее функции?

Собственность, прежде всего, отвечает на два вопроса: что присваивается? И кто присваивает? Говоря другими словами, *собственность* – это присвоение определенным субъектом какого-либо объекта. *Субъектами* собственности могут быть отдельный человек, семья, группа людей, государство. *Объектом собственности* является все то, по поводу чего складываются отношения собственности. Это природные ресурсы, в первую очередь земля, средства производства, деньги, ценные бумаги, предметы потребления и услуги, информация, интеллектуальная продукция.

На собственность можно посмотреть глазами не только экономиста, но и юриста. *Как экономическая категория собственность* – это отношения между людьми по поводу присвоения каких-либо благ. С точки же зрения юристов – это отношение субъекта к объекту по поводу присвоения.

Основными функциями собственности являются владение, распоряжение и использование. *Владение* – это юридически закрепленное право собственника обладать каким-либо благом. Владеть благом – значит иметь возможность его продавать, дарить, передавать в наследство и т.д. *Распоряжаться* вещью – значит управлять ею, решать, кто и как будет ее использовать. *Использование* вещи означает применение ее полезных свойств. На тракторе можно, например, пахать, на автомобиле – ездить и т.д. В западных странах юристы часто вместо понятия «собственность» используют понятие «право собственности» и при этом выделяют и такие права, как на доход, передачу благ в наследство, на бессрочное обладание благом, на продажу, изменение и уничтожение, на безопасность и т.д.

Какая бывает собственность?

Существует **два типа собственности**: частная и общественная. *Частная собственность* – это такой тип собственности, при котором правом владения, распоряжения и пользования объектом собственности обладает частное лицо. Она создается и приумножается за счет предпринимательской деятельности, от ведения собственного хозяйства, доходов от средств, вложенных в ценные бумаги или кредитные учреждения. Таким образом, к объектам частной собственности относятся: жилые дома и квартиры, денежные средства, акции, предприятия, другое имущество.

Выделяют две формы частной собственности: трудовую и нетрудовую. *Трудовая собственность* – это собственность, источником которой является труд конкретного лица, или его предпринимательская деятельность. *Нетрудовой же является собственность*, источник которой не связан с трудовой деятельностью, например, полученное наследство, подарки, дивиденды от акций.

Общественная собственность – это тип собственности, характеризующийся совместным присвоением средств и результатов производства. Она включает два вида собственности: коллективную и государственную. *Коллективная собственность* – такой вид собственности, при котором права собственника на имущество осуществляет коллектив людей, совместно владеющий им. Формами коллективной собственности являются кооперативная и акционерная собственность, а также собственность общественных объединений и религиозных организаций.

Государственная собственность является достоянием всех членов общества. Управление и распоряжение объектами собственности в этом случае осуществляется органами государственной власти. В Республике Беларусь существуют такие формы государственной собственности, как республиканская и коммунальная. Объектами республиканской собственности, например, являются земля и ее недра, средства госбюджета, имущество учреждений культуры, учебных заведений и т.д. Примерами объектов коммунальной собственности является имущество учреждений культуры,

образования, здравоохранения, транспортных организаций, жилищный фонд и т.д.

В наше время все большее значение приобретает *интеллектуальная собственность*, представляющая собой экономические отношения по поводу создания и присвоения результатов интеллектуального труда, например, информации, изобретений, научных открытий, произведений литературы и искусства.

Господствующая собственность на средства производства, природные и финансовые ресурсы определяет и социальную ориентацию национальной экономики.

2.4.2. Социально ориентированные экономические системы

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

Капиталистической является такая экономика, которая развивается, прежде всего, в интересах предпринимателей-капиталистов, владельцев средств производства, природных и финансовых ресурсов. Основными ее признаками являются:

- Принадлежность средств производства, финансовых и природных ресурсов немногочисленной группе людей, называемых капиталистами.
- Существование лишенных средств производства наемных работников, составляющих большинство общества.
- Распределение результатов производства, прежде всего, в зависимости от величины капитала и цены рабочей силы работника.
- Эксплуатация наемных работников капиталистами.
- Минимальное вмешательство государства в экономику.

Главный признак капиталистического общества – эксплуатация наемных работников. Эксплуатация может быть прямой (непосредственной) и опосредованной. Прямая эксплуатация имеет место в том случае, например, если у вас украли кошелек с деньгами или что-то еще. Вор в данном случае является эксплуататором потому, что присвоил вещи, ему не принадлежащие. Сложнее выделить вторую форму эксплуатации. В самом деле, допустим, что некто дал вам работу и обеспечил средствами производства, в результате чего вы произвели доход в 10 млн руб. Все ли вам должно принадлежать по справедливости? Очевидно, нет. Часть дохода уйдет от вас государству в форме налогов, пусть это будет 2 млн руб. Осталось 8 млн руб. На часть дохода по праву может претендовать и ваш работодатель, поскольку он обеспечил вас средствами производства, создал условия для работы, организовал сбыт продукции. Весь вопрос заключается в том, какого вознаграждения он заслуживает. Если его вклад в экономическую деятельность составил 2 млн руб., а он присвоил 4 млн

руб., тогда абсолютная величина эксплуатации составит 2 млн руб.

Социалистическая экономическая модель противоположна капиталистической модели, и ее характеризуют следующие признаки:

- Принадлежность основных средств производства и природных ресурсов трудящимся, всему народу.
- Государственное управление экономикой с целью повышения уровня и качества жизни народа.
- Распределение результатов производства в основном по результатам труда и по принципу социальной справедливости.
- Отсутствие эксплуатации наемных работников, поскольку они становятся собственниками средств производства и природных ресурсов.
- Социальная защищенность для нуждающихся в этом слоев населения, например молодежи, пожилых людей, инвалидов, детей.

Социалистическое общество, как видим, является притягивающим к себе идеалом. В нем каждый человек является собственником средств производства, работает на себя и на общество.

В реальной современной действительности мы имеем дело со *смешанной экономикой*, в которой капиталистические отношения переплетаются с социалистическими отношениями в различных пропорциях. Для многих высокоразвитых стран типичной является социализированная капиталистическая система. Капитализм в ней, по мнению ее идеологов, был, есть и будет, но надо придать ему «человеческое лицо». Основными признаками этой экономики являются:

- Многообразие форм собственности и хозяйствования.
- Распределение результатов производства по капиталу, результатам труда и по социальной справедливости.
- Государственное регулирование экономического роста.
- Социальная защищенность слабых слоев населения.

Однако и такая система не исключает жестокую конкуренцию, кризисы и огромное неравенство в распределении национального дохода и богатства.

В смешанной экономике существует и проблема сочетания экономической эффективности и социальной защищенности. Это означает, что уровень жизни по тем или иным причинам неработающих людей зависит, главным образом, от состояния экономики, или ее эффективности.

Итак, мы познакомились с четырьмя классификациями видов экономики, однако, заметим, что перечислены далеко не все. Экономику можно делить по признаку отраслевой принадлежности, например, на промышленность, строительство, сельское хозяйство, транспорт. По результатам деятельности выделяются производство материальных благ и услуг. Есть и теневая экономика.

2.5. ЭКОНОМИКА УХОДИТ В ТЕНЬ



Не все виды экономики полезны для отдельного человека и общества в целом. И с этой точки зрения выделим «белую», «серую» и «черную» экономики. Деятельность первой полезна для общества без оговорок, а занятые в ней работники и предприниматели законопослушны и сполна платят налоги в бюджет государству. «Серую» же и «черную» экономики включают в разряд теневой. В тени они скрываются от государства. Что они прячут?

В «серую» экономику входят полезные для человека виды деятельности, однако они не зарегистрированы государством. Нетерпеливый читатель скажет: «Каковы минусы такой деятельности?» Приведем пример. Предположим, что вам «теневик» отремонтировал автомобиль. Вы тем самым, во-первых, сэкономили время, во-вторых, сам ремонт обошелся дешевле, в-третьих, не уплатили налоги. Это очевидные плюсы. Но есть и большие минусы. Во-первых, нет гарантии. Во-вторых, качество ремонта может быть ниже, нежели на специально оборудованной автостанции. В-третьих, государство недополучило налоги, а, следовательно, меньше средств сможет отпустить на образование, охрану здоровья, защиту окружающей среды.

Особо выделим вид теневой экономики, с которым государство просто обязано бороться всеми имеющимися у него средствами. Это так называемый «черный» бизнес. «Черные» бизнесмены нацелены на получение дохода любой ценой. При этом наносится прямой ущерб здоровью людей, сокращается продолжительность их жизни. Примерами таких видов деятельности являются производство и распространение оружия, наркотиков.

Таким образом, различные виды экономики могут и должны подвергаться нравственной оценке и поощряться государством только тогда, когда они нацелены на повышение благосостояния людей.

ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

Микроэкономика. Макроэкономика. Мезоэкономика. Мировая экономика. Закрытые и открытые экономики. Рыночно-товарная и рыночно-капиталистическая экономики. Рыночная, регулируемая и управляемая экономики. Собственность. Владение, распоряжение, использование. Частная и общественная собственность. Государственная собственность.

Капиталистическая, социалистическая и смешанная экономические системы. Теневая экономика, «серая» и «черная» экономики.

ПРОВЕРИМ СЕБЯ

ОТВЕТИМ НА ВОПРОСЫ

1. Что изучает микроэкономика как наука?
2. Каковы основные вопросы макроэкономики?
3. Как государство регулирует развитие экономики?
4. Каким образом государство управляет экономикой?
5. Каковы основные признаки капиталистической экономики?
6. Что смешивается в смешанной экономике?

ВЫПОЛНИМ ЗАДАНИЯ

1. Выделите понятия, характеризующие микро-, макро- и мировую экономики:
1. Прибыль. 2. Занятость. 3. Торговый баланс. 4. Курс рубля. 5. Цена. 6. Инфляция. 7. Налоги. 8. Экспорт. 9. Экономический рост.
2. Определите понятия, характеризующие нетоварную и товарную экономики: 1. Дача. 2. Товар. 3. Деньги. 4. Домашнее хозяйство. 5. Цена.
3. Выделите понятия, характеризующие теневую и «белую» экономики: 1. Налоги. 2. Рэкет. 3. Продажа наркотиков. 4. Пошлины. 5. Торговля валютой без лицензии. 6. Изготовление оружия без лицензии.
4. Какие понятия относятся к капиталистической экономике, а какие к социалистической: 1. Капитал. 2. Распределение по результатам труда. 3. Наемные работники. 4. Бесплатные услуги образования. 5. Безработица. 6. Доступность лечения.

ВЕСЕЛАЯ СТРАНИЧКА

АМЕРИКАНЕЦ В ПАРИЖЕ

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

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

ЧТО ГЛАВНОЕ В БИЗНЕСЕ?

У миллионера берут интервью:

- Скажите, в чем секрет вашего успеха?
- Терпение, мой друг, терпение.
- Но я могу назвать тысячу вещей, где не поможет никакое терпение.
- Например? – Носить воду в ступе.
- Вы не правы, просто надо взять решето и иметь терпение дожидаться зимы.

ТЕМА 3

КОНКУРЕНЦИЯ, ТОВАР, ДЕНЬГИ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

В ЭТОЙ ТЕМЕ:

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

В предыдущей теме, посвященной видам экономических систем, о рыночной экономике уже было сказано, дана была ее общая характеристика. Теперь мы поговорим о ней более подробно.

3.1. РЫНОЧНАЯ ЭКОНОМИКА И ЕЕ ПРЕДПОСЫЛКИ

Экономическую систему будем считать *рыночной*, если произведенная в ней продукция поставляется на рынок в расчете на получение экономической выгоды. Для одних людей выгода будет состоять в приобретении другого товара, а для других – в достижении прибыли. Сказанное означает, что именно на рынке находят ответы на самые жгучие экономические вопросы, как продавцы, так и покупатели. В связи с этим внимательно рассмотрим к рынку глазами продавца и покупателя. При этом будем иметь в виду, что каждый из них стремится к собственной экономической выгоде.

Модели поведения продавца и покупателя

Модели поведения продавцов и покупателей состоят из двух ярко выраженных частей. Во-первых, они включают цели экономической деятельности субъектов в условиях рыночной экономики. А во-вторых, предполагают и вопросы, ответы на которые и приводят к получению экономической выгоды. Рассмотрим эти модели более подробно.

Модель продавца. Продавец товара в рыночной экономике нацелен на получение максимально возможного в данных условиях дохода. Для достижения этой цели он должен знать ответы на следующие вопросы:

- Что нужно покупателю?
- В каком количестве покупатель готов приобрести товар?
- По какой цене покупатель может купить данный товар?

- Для кого именно предназначен товар, поскольку покупателем может быть студент, учитель, предприниматель?
- Куда поставлять товар?

Есть и другие вопросы, но ответы на них продавец может получить, прежде всего, на рынке. Можно, конечно, попытаться производить продукцию, основываясь только на своем личном опыте, но вероятность совершить ошибку будет очень велика, так как экономика – наука точная.

Модель покупателя. У покупателя тоже есть своя выгода. Он стремится приобрести товар, или набор товаров и услуг, с наибольшей полезностью, хотя такое, естественно, случается не всегда. У него есть и вопросы, на которые он должен удачно ответить:

- Что именно покупать в данный момент времени?
- Каково качество товара? За более высокое качество товара, понятно, надо и платить больше. Но англичане говорят: «Мы не такие богатые, чтобы покупать дешевые вещи».
- В каком количестве покупать, например, сахара, муки, хлеба?
- Сколько стоит продукция, например, спортивная форма, мяч?
- Хватит ли на желанный товар денег или придется подождать еще?

Вопросов у продавца и у покупателя, видим, немало. Хорошо еще, если желания совпадают с возможностями, но, к сожалению, так ведь бывает не всегда. Хочется, например, купить видеомаягнитофон и персональный компьютер, а денег хватает только на микрокалькулятор и кроссовки. Рынок расставляет всех покупателей по покупательской способности. Он выставляет и строгую оценку результатам труда производителей. Именно рынок заставляет продавца либо плакать, либо торжествовать победу.

Предпосылки рыночной экономики

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

Первой такой предпосылкой является *разделение труда* между людьми, фирмами, отраслями, а то и целыми государствами. Без него обмен становится бессмысленной операцией. В самом деле, вообразите на мгновение, что вам «любое дело по плечу», т.е. вы способны произвести любую продукцию, какую только пожелаете. Однако это просто невозможно. Разделение труда позволяет увеличивать количество продукции, улучшать ее качество, добиваться разнообразия. Для иллюстрации преимущества разделения труда обратимся к примеру, приведенному А. Смитом в книге «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776), где он описывает характер труда рабочих булавочной фабрики:

«Один человек выдергивает проволоку, другой ее выпрямляет, третий режет, четвертый заостряет, пятый размалывает верхушку, чтобы можно было надеть на нее головку; приготовление головки требует двух

или трех разных операций; отдельно – надевание; отдельно – побелка; и даже завернуть ее в бумагу – тоже особая специальность.

Я видел маленькую фабрику такого типа, на которой работало только десять человек, некоторые из них производили по две-три разные операции. Но хотя они были бедны и поэтому не слишком хорошо обеспечены нужными машинами, они могли при старании производить около 12 фунтов булавок в день. Фунт – это четыре тысячи среднего размера булавок. Следовательно, десять человек могли сделать до 48 тысяч булавок в день. Если бы все они работали по отдельности и независимо друг от друга... они бы не сделали и двадцати, а кто-нибудь сам по себе не смог бы сделать и одной »... Легко определить, что выход продукции на фабрике, где рабочие специализируются на определенных операциях, почти в 2,5 раза выше.

Под рынком часто подразумевают и маленький магазин, и супермаркет... На первый взгляд кажется, что это место встречи продавцов и покупателей. Но не все так просто. Не зря Кузьма Прутков говорил: «Зри в корень». В учебниках по экономике приводится множество определений рынка: система экономических отношений по поводу обмена результатами производства; механизм взаимодействия покупателей с продавцами; система отношений в связи с куплей–продажей... И каждый автор по-своему прав. В любом случае ясно, что это понятие, как минимум, характеризует сферу обмена, а как максимум – не только обмен, но и производство и потребление. Однако не будем сейчас стремиться дать единственно правильное определение.

Разделение труда существует и в семье: кто-то стирает белье, кто-то готовит еду, кто-то выносит мусор. Разделение труда может происходить по разным признакам. Оно возможно *по профессии*: одни становятся инженерами, вторые – учителями, третьи – врачами. Различают и *отраслевое разделение* труда. Фирмы могут специализироваться, например, на производстве обуви и входить в обувную отрасль промышленности.

Выбор места в разделении труда для фирмы, а то и для государства, зависит от многих факторов. К их числу относятся природно-климатические условия, наличие полезных ископаемых, величина территории государства, численность населения и уровень его образования и профессиональной подготовки, географическое положение, научно-технический потенциал, национальные особенности. Так, природно-климатические условия Беларуси не позволяют специализироваться ей на производстве мандаринов и бананов, а скромные запасы нефти не удовлетворяют даже внутренние потребности. Вместе с тем преимуществами Беларуси являются ее географическое положение, высокий уровень образования и профессиональной подготовки работников.

Разделение труда выступает *необходимой предпосылкой* существования рыночной экономики, но недостаточной. История развития человеческого общества дает нам немало примеров государств с развитым разделе-

нием труда, но, тем не менее, с нерыночной экономикой. Да и в семье ведь существует разделение труда, но отсутствует обмен результатами труда, как на рынке. Можно представить себе и народное хозяйство страны в виде гигантской фабрики, продукция которой распределяется централизованно, без отношений обмена.

Второй предпосылкой существования рыночной экономики выступает *экономическое обособление производителей* друг от друга. Оно предполагает многообразие форм собственности и хозяйствования. Про собственность и ее разнообразие уже было сказано достаточно. Здесь же заметим, что различные типы и формы собственности обособливают производителей, а рынок выступает связующим звеном между ними.

Третья предпосылка рыночной экономики – *свобода выбора для производителей, продавцов и покупателей*. Производители, например, отвечают на такие вопросы, как, что и каким способом производить; продавцы – что продавать, в каком количестве и для кого; покупатели – что покупать, в каком количестве, по какой цене. Названы, естественно, не все вопросы.

Экономическая обособленность и свобода выбора порождают важнейший элемент рыночной экономики – конкуренцию. Ее роль трудно переоценить. Можно сказать, что конкуренция – «живая вода» рыночной экономики. Само существование рыночной экономики без конкуренции невозможно так же, как нельзя научиться плавать без воды. Что же такое конкуренция?

3.2. КОНКУРЕНЦИЯ БЫВАЕТ СОВЕРШЕННАЯ И...

Слово «конкуренция» в переводе с латинского означает столкновение, состязание. Можно дать ей и более широкое определение. **Конкуренция** – *это соперничество между производителями, продавцами и покупателями за лучшие условия производства, реализации и приобретения ресурсов и результатов производства с целью достижения максимальной экономической выгоды*.

Конкуренция для экономики – то же самое, что соревнование для спортсменов. На что рассчитывает спортсмен, участвуя в многочисленных соревнованиях? С одной стороны, он раскрывает себя как личность, забивая голы, прыгая в высоту, пробегая стометровку с быстротой молнии. С другой – спортсмен нуждается и в моральном и материальном вознаграждении, компенсирующем его физические и интеллектуальные усилия. Какую выгоду надеются получить продавцы и покупатели? Первые, реализуя товары, стремятся к максимуму дохода. Не будем сбрасывать со счетов и моральное удовлетворение. Однако конкуренция для продавца – не только пряник, но и кнут. Оба этих стимула заставляют товаропроизводителей снижать затраты на производство и реализацию. Кроме того, конкуренция

побуждает улучшать качество продукции и постоянно увеличивать разнообразие предлагаемых на рынке товаров и услуг. Покупателю рынок предоставляет широкий выбор обуви, одежды, продовольствия... Он быстро определяет, какие фирмы производят продукцию высокого качества, а какие нет. В данном случае речь идет о конкуренции добросовестной, направленной на удовлетворение потребностей покупателей.

Конкуренция играет и важную социальную роль, обеспечивая свободу выбора для покупателей и поощряя предприимчивость граждан. Различают совершенную и несовершенную формы конкуренции.

Какая конкуренция считается совершенной?

Описывая достоинства конкуренции, мы имели в виду идеальную, или совершенную конкуренцию. Но что она собой представляет?

Понятие «совершенная конкуренция» в экономической науке играет особую роль. Конкуренция считается *совершенной*, если ей присущи следующие основные признаки:

1. *На рынке много продавцов и покупателей определенного товара*, и при этом каждый из них продает или покупает небольшую долю общего объема товаров. Отдельный продавец или покупатель не способен повлиять на цену товара. Так, если на рынке 10 тыс. фермеров продают 1 млн т картофеля и один из них сократит производство на 10 т или вообще перестанет его выращивать, то на рынке это практически останется незамеченным. То же самое можно сказать и о покупателях, если их много, а объемы покупок каждого невелики. Отсюда следует важный вывод: выходя на рынок совершенной конкуренции, производитель приспосабливается к уже сложившейся там ситуации. Он может предложить столько товара, сколько хочет, но по цене, не выше сложившейся на рынке.

2. *Товар должен быть совершенно однородный с точки зрения покупателей*. Это простое, казалось бы, условие весьма редко выполняется на практике. Даже абсолютно идентичные товары могут быть неоднородными для покупателей в силу таких обстоятельств, как:

- географическое положение места продажи, например, сравните магазин в вашем доме с магазином, до которого полчаса езды;
- условия обслуживания, например, какой-то магазин вам нравится потому, что там к вам лучше относятся продавцы;
- реклама и упаковка, например, в косметической отрасли промышленности зачастую одинаковые по химическому составу вещества продаются под разными названиями и по разным ценам.

3. *Отсутствуют барьеры для вступления в отрасль нового производителя и возможности свободного выхода из отрасли*. В действительности же существуют различные барьеры:

- исключительное право заниматься данным видом деятельности, например, производить алкогольные напитки и табак. Назовем и такие

юридические барьеры, как лицензирование экспорта, государственная регистрация видов деятельности;

- экономическое преимущество крупного производства. Есть отрасли народного хозяйства, где затраты существенно снижаются с увеличением масштабов производства или малое производство просто невозможно. В этом случае требуются большие затраты капитала на развитие производства. Не так просто организовать, например, если это возможно вообще, совершенную конкуренцию среди производителей космических кораблей;

- производство данного товара может быть защищено патентом;

- доступ к материальным ресурсам может быть закрыт в силу отсутствия их на свободном рынке. В этом случае возможны покупки по спекулятивным ценам, но такие сделки ставят производителей в разное положение по затратам на производство;

- зачастую таким барьером может стать и реклама, поскольку затраты на нее очень велики, например, в табачной отрасли и шоу-бизнесе.

Можно приводить и другие примеры барьеров, но все они, как правило, бывают двух типов: юридические и экономические. Первые часто непреодолимы, поскольку связаны с уголовным наказанием. Вторые не отличаются по отраслям и могут быть оценены.

4. *Полная информированность всех участников рынка о ценах и товарах.* Вспомните свое поведение на рынке, когда вы собираетесь приобрести какой-либо товар. Вы совершаете по рынку не один «круг», изучая экономическую информацию о нужной продукции.

5. *Независимость фирм в принятии решений:* ни одна из них не ограничивает конкуренцию путем сговора.

6. *Абсолютная мобильность материальных, трудовых и финансовых ресурсов.*

7. Предполагается также, что *поведение продавцов и покупателей на рынке является экономически рациональным.* Это значит, что каждый из них реализует свои экономические интересы. Покупатель стремится к своей выгоде: купить нужную продукцию по наименьшей цене. Продавец же добивается наибольшей выручки.

На рынке совершенной конкуренции достигает своих целей наибольшее количество, как продавцов, так и покупателей. Такая конкуренция является экономическим идеалом, к которому стремятся, но которого не достигают. Хотя в некоторых случаях, например, в сельском хозяйстве и на фондовых биржах в наиболее развитых странах ситуация близка к совершенной конкуренции. Так, на американской бирже ценных бумаг в Нью-Йорке количество покупателей и продавцов акций и облигаций таково, что ни один человек или группа людей не контролирует рынок. Отдельно ценные бумаги каждой из фирм полностью идентичны и взаимозаменяемы. Все сделки регистрируются, и информация о них доступна широкой публике. Сделки купли-продажи совершаются по желанию участ-

вующих сторон. Кроме того, выводы, полученные при анализе совершенной конкуренции, позволят нам понять и несовершенную конкуренцию, которая, к сожалению, преобладает.

Какая конкуренция несовершенная?

Конкуренция на рынке считается *несовершенной*, если очевидным является преимущество либо продавцов, либо покупателей. Соответственно этому выделяют рынки продавца и покупателя.

На рынках продавца фирма-поставщик продукции способна повлиять на рыночную цену в сторону повышения. Различают рынки монополии, олигополии и монополистической конкуренции.

Монополист – это один продавец на рынке. Чистый монополист представляет на рынке всю отрасль. В Беларуси, если не учитывать ввоз продукции из других государств, монополистами являются Минский тракторный, Бобруйский шинный, Брестский электроламповый заводы и Минский завод холодильников «Атлант». Есть монополисты и в небольших городах и поселках, например, хлебозаводы, молочные комбинаты, автопарки и т.п.

Монополисты могут быть, как естественными, так и искусственными. Какая разница между ними? Монополист считается *естественным*, если именно в условиях монополии обеспечивается минимум затрачиваемых ресурсов на производство и реализацию продукции. В г. Витебске, например, естественным монополистом на электрическом транспорте является «Трамвайно-троллейбусное управление» (ТТУ). Создавать ему конкурента просто бессмысленно. Другими примерами таких монополистов являются «Водоканал», «Витебскэнерго». Монополия может создаваться и в результате сговора с целью установления монопольно высокой цены и получения монопольно высокой прибыли. Это и есть *искусственная монополия*. С такими монополистами государство и должно бороться.

В современных условиях монополией может быть и продукт интеллектуального труда, например, *патент*. Он стимулирует интеллектуальную активность человека, дает изобретателю исключительное право на использование нового товара или новой идеи в течение многих лет. Правительство обеспечивает авторам оригинальных произведений *авторское право* – исключительное право продавать или тиражировать свои произведения. Авторское право действительно на протяжении жизни автора и в течение значительного периода после его смерти. Другим примером монополии на результаты интеллектуального труда являются *товарные знаки*. Они могут выступать в форме специальных рисунков, названий или символов, обеспеченных юридической защитой. И конкурентам запрещено использовать зарегистрированные товарные знаки, так как потребитель может смешать оригинал с фальсификатом.

Олигополия предполагает существование на рынке нескольких продавцов. Ее наиболее существенными признаками являются: небольшое количество крупных фирм, контролирующих производство и сбыт основной продукции в отрасли, и наличие барьеров для вступления в отрасль новых конкурентов.

Различают однородную и дифференцированную олигополию. Однородная имеет место в тех отраслях, где производится стандартизированная продукция, например, сталь, цемент, сахар, кофе. Дифференцированная же олигополия предполагает производство дифференцированной продукции одинакового назначения, например, автомобили различных марок, станки и оборудование, сигареты, самолеты.

Конкуренция считается *монополистической*, если на рынке большое количество продавцов предлагает покупателям дифференцированную продукцию. Так, существует множество производителей лезвий для бритвы, зубной пасты, стирального порошка. Однако продукция разных фирм отличается друг от друга по каким-либо признакам. Например, есть бритвы с одним лезвием и с двумя. Кроме того, фирмы могут предлагать покупателям продукцию более высокого качества, оказывать различные услуги, предоставлять гарантии.

Показывать свою экономическую силу могут не только продавцы, но и покупатели. Они могут повлиять на цены в сторону понижения. В этом случае покупатель получает дополнительную экономическую выгоду. Рынки с преимуществом покупателя называются **рынками покупателя**.

Рынки покупателя тоже бывают разные. Выделяют рынки монополии, дуополии и олигополии.

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

Конкуренция может быть несовершенной не только по тем признакам, которые уже были рассмотрены. Выделяют и *недобросовестную конкуренцию*, под которой подразумевают:

а) ложные утверждения, способные дискредитировать предприятие, товары, работы, услуги или предпринимательскую деятельность конкурента;

б) указания или утверждения, способные ввести в заблуждение относительно характера, свойств, пригодности к применению или количества товаров, работ, услуг конкурента и т.д.

3.3. МИР ТОВАРОВ

Главным субъектом рыночного производства капиталистического типа является предприниматель. Именно ему принадлежит идея создания какого-либо продукта для продажи с целью получения прибыли. Для этого он приобретает соответствующие ресурсы, соединяет их в процессе производства и полученный результат пытается превратить в товар. Но что такое товар? И каковы его свойства?

Товар и его свойства

В политико-экономическом бестселлере под названием «Капитал», характеризуя капитализм, великий мыслитель К. Маркс писал: «Богатство обществ, в которых господствует капиталистический способ производства, выступает как «огромное скопление товаров», а отдельный товар – как элементарная ячейка этого богатства».

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

Первое свойство товара совершенно очевидно. Каждый человек стремится приобрести полезную для него продукцию. Бесполезная же вещь товаром не станет, и неважно, что кто-то производил ее для обмена или для продажи. Но если произведенная продукция не превращается в товар, то это может означать только одно: вложенный в нее труд был затрачен напрасно и, следовательно, нет никаких оснований тем, кто ее производил, начислять и заработную плату. Для каждого предприятия должен стать правилом принцип: *производить только то, что покупается*. Возьмем себе это на заметку. Итак, первое свойство товара – *полезность*, или *потребительная стоимость*, – это его свойство удовлетворять потребность общества или отдельного человека. Полезность вещей может быть разной. Ручка нужна для того, чтобы писать, молоток – забивать гвозди. Полезность одинаковых вещей тоже может отличаться, но об этом будет сказано чуть позже.

Вместе с тем не всякая и полезная вещь является товаром, например, вряд ли кто сомневается в полезности воздуха для жизни людей. И, тем не менее, если он используется для дыхания, то товаром не является. Что отличает его, например, от видеомэгнитофона? Он дан нам природой, а не произведен человеком.

Вторым свойством товара является *стоимость*, или затраты ресурсов на производство и реализацию продукции. Различают два вида стоимо-

сти: индивидуальную и отраслевую. Индивидуальная – это затраты отдельного производителя, а отраслевая – средние затраты всех предприятий, производящих одинаковую продукцию.

Для превращения продукции в товар, оказывается, двух названных свойств – полезности и стоимости – тоже недостаточно. В домашнем хозяйстве, например, пекут для себя пироги, варят борщ, но трудно назвать все это товарами, хотя продукция и полезная. Надо еще, чтобы, во-первых, был ее продавец, а во-вторых, обязательно нашелся бы и ее покупатель.

Третьим свойством товара является меновая стоимость, или рыночная цена. *Меновая стоимость – это свойство товара обмениваться на другие товары в определенных количественных пропорциях.* Под **рыночной ценой** будем подразумевать количество денег, за которое покупатель приобретает продукцию.

Таким образом, продукция становится товаром тогда, когда продавец получает за нее определенное количество денег либо другой товар. Некоторые виды продукции не становятся товарами и при этом условии. Для холодильников, например, устанавливается гарантийный срок. И не исключено, что по вине производителя он не будет работать.

В рыночной экономике цена товара со стоимостью может и не совпадать. Так, если пара туфель обошлась продавцу в 200 тыс. рублей, включая затраты и доход, а покупатель согласен купить ее за 180 тыс. рублей, то в данный момент времени это и есть цена одной пары туфель. На это вы можете возразить тем, что в таком случае продавец может потерпеть убытки, но тогда, как говорится, «неудачник плачет». Пусть подумает о том, как снизить затраты на производство и реализацию продукции.

Теперь у нас уже вполне достаточно информации для того, чтобы дать более полное определение товара. **Товар** – это продукт труда, удовлетворяющий потребности покупателя и поступающий к нему посредством купли или обмена.

Виды товаров

В мире производится более трех десятков миллионов наименований продукции. Товары отличаются по разным признакам: цене, качеству, назначению, полезности... В зависимости от критерия оценки, по которому сравниваются товары, можно выделить различные классификации их видов.

По способу существования все товары подразделяются на *материальные* и *нематериальные*. Материальные товары существуют физически, их можно накапливать, перемещать, хранить. К ним относятся, например, станки, книги. Нематериальные товары часто называют *услугами*. Они, как и всякий товар, обладают полезностью, стоимостью, определенным качеством и, следовательно, могут обладать и ценой. Однако их невозможно ощутить физически, накопить, перемещать. К ним относятся услуги, на-

пример, транспорта, культуры. Возьмем для иллюстрации спектакль в театре. Его потребление посетителями заканчивается сразу после того, как актеры перестают играть. Материальный же холодильник, переходя из рук продавца к покупателю, продолжает существовать длительный период времени.

По характеру потребления товары делятся на товары производственного назначения, или средства производства, и непроизводственного назначения, или предметы потребления. Предметы потребления, в свою очередь, подразделяются на предметы первой необходимости, массового спроса, роскоши.

К *предметам потребления первой необходимости* относятся такие товары, отсутствие которых ухудшает здоровье человека, а то и угрожает существованию его (например, хлеб, соль, лекарства). *Предметами потребления массового спроса* являются товары, которые пользуются спросом, но без них человек может и обойтись, например, детективная литература, услуги кинотеатров. Предметами роскоши, например, считаются драгоценности, антиквариат.

По субъекту использования товары подразделяются на товары индивидуального, совместного, общественного и смешанного использования. Товары *индивидуального использования* – это такие товары, использование которых отдельным индивидом исключает их использование другими (например, продукты, одежда, обувь). В самом деле, один и тот же костюм сразу на двоих не оденешь. К товарам *совместного использования* относятся, например, услуги школ, поликлиники, общественного транспорта, некоторые спортивные сооружения (футбольные поля, баскетбольные площадки). Но есть товары, которые предполагают их использование всем обществом одновременно, например, услуги национальной обороны, мероприятия по охране окружающей среды. Отметим также товары *смешанного использования*, которые могут использоваться как индивидуально, так и совместно, например, холодильник, квартира.

По сроку использования выделяются товары длительного и краткосрочного использования. К числу первых, например, относятся дома, автомобили; к числу вторых – продукты, обувь.

Различают также **сопряженные друг с другом товары**. Среди них выделяют дополняющие и заменяющие виды продукции. К первым, например, принадлежат автомобили и бензин, а ко вторым – чай и кофе.

По степени готовности и конечному использованию продукция разделяется на конечную продукцию и промежуточную. К конечной продукции, например, относят книги, мебель, а к промежуточной – хлопок, металл.

3.4. ДЕНЬГИ, ИХ ФУНКЦИИ И ВИДЫ

Деньги сопровождают рыночные отношения с момента их возникновения. Сами же они существуют лишь постольку, поскольку представляют товары. Если вы, вдруг, как Робинзон Крузо из романа знаменитого английского писателя Даниеля Дефо, окажетесь на необитаемом острове, то самым бесполезным предметом для вас окажутся, скорее всего, именно деньги. Не так ли?

Совершенствование отношений обмена товарами вызывает появление и соответствующей формы денег. Как же они возникли и менялись с течением времени?

3.4.1. Эволюция обмена и возникновение денег

Самое простое определение *денег* следующее: это все то, за что можно приобрести нужный товар. В качестве самостоятельного товара деньги появились не сразу, а на определенной стадии развития обмена товаров.

История развития обмена насчитывает четыре его основные формы: простая, или случайная; полная, или развернутая; всеобщая; денежная. Рассмотрим их более подробно.

На ранней стадии развития человеческого общества, когда еще не было общественного разделения труда, обмен носил *случайный* характер. Один товар обменивался на другой, например, оленья туша на 100 угрей ($T_1 = T_2$). Сделки такого рода, если выразиться современным языком, называются *бартерными*.

В результате первого крупного общественного разделения труда – отделения скотоводства от земледелия – обмен приобретает регулярный характер и возникает *полная, или развернутая, форма обмена*. Обмен в ней происходил по формуле $T_1 = T_2 = T_3 = \dots T_n$.

Один из путешественников по тропической Африке иллюстрирует ее, описывая случай, который с ним произошел в середине XIX века: «Забавно было видеть, как мне пришлось платить наемную плату за лодку в Кавеле на берегу Танганайки. Агент Саида требовал уплаты слоновой костью, которой, однако, у меня не было; тогда я узнал, что Магомет Ибн-Салиб располагал слоновой костью и желал иметь сукно; однако это известие принесло мне еще немного пользы, пока, наконец, я не услышал, что Магомет Ибн-Гариб имел сукно и желал иметь проволоку. Эта последняя, к счастью у меня была, и таким образом я дал Магомету Ибн-Гарибу требуемое количество проволоки, он передал Магомету Ибн-Салибу сукно, а этот последний дал агентам Саида требуемую слоновую кость; только тогда я получил от последнего право воспользоваться лодкой». Обмен, производимый по этой формуле, крайне сложный, предполагающий множество вариантов.

Дальнейшее развитие общественного разделения труда в период разложения первобытнообщинного строя привело к тому, что постепенно роль посредника в отношениях «продавец–покупатель» закрепились за тем товаром, который участвует в обмене довольно часто. Вследствие этого полная форма обмена сменяется *всеобщей*. Обмен по этой формуле, например, происходил следующим образом:

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

Обмен товаров в данном случае ускоряется и упрощается. Объясняется это тем, что на какой-то территории или ее части выделяется товар-эквивалент в роли измерителя меновой стоимости. И сам обмен состоит, как правило, из двух стадий: 1) обмена своего товара на товар-эквивалент; 2) обмена товара-эквивалента на нужный товар.

Роль товара-эквивалента играли разные товары – рыба, соль, ракушки. Латинское слово «пекуния» (деньги) происходит от слова «пекус» (скот). Санскритское слово «рупия» лежит в основе современной денежной единицы Индии. В Беларуси это были шкурки куниц (куны).

Наряду с упомянутыми достоинствами у всеобщей формы обмена выявились и существенные недостатки. Чем, например, неудобны овцы в качестве товара-эквивалента? Они неоднородны (овца могла быть больше или меньше), неделимы (половина овцы переставала быть товаром-эквивалентом и превращалась в товар – мясо), плохо сохранялись (пока перегоняли стадо к покупателю, овцы отощали, их надо кормить), занимают большой объем пространства, много весят, имеют небольшую меновую стоимость. Поэтому постепенно из массы товаров выделился наиболее удобный товар-посредник, который и получил название денег, а форма обмена стала *денежной*.

Формула денежной формы обмена имеет следующий вид:

$$T_1 = D = T_2, \quad (3.1)$$

где D – деньги, а T_1, T_2 – количество первого и второго обмениваемых товаров.

Со временем в роли денег стали выступать благородные металлы: золото и серебро. В чем состоят их преимущества по сравнению с другими товарами? Они представляют собой однородный материал, легко делимый, хорошо сохраняемый, обладающий малым объемом и массой при большой стоимости, так как на добычу одного грамма золота затрачивалось много труда.

Первыми монетами на территории Беларуси были динарии (I–III века). В Полоцком княжестве (IX век) в расчетах в основном использовались монеты из серебра – дирхемы. В годы налетов крестоносцев и татаро-монгольской орды отлаженные экономические связи были разорваны. Наступил так называемый безмонетный период. Средством расчетов стали служить гривны – серебряные и золотые слитки 100–200 граммов. В 1564 году Вилейский монетный двор стал выпускать талеры. Это была крупная серебряная монета массой около 30 граммов. Выпуск талеров продолжался и в федеративной Речи Посполитой (1569 год – объединение Великого княжества Литовского и Польского королевства). В Вильне чеканились также «шестигрошевики», солиды, дукаты.

Теперь можно уже дать и полное определение *денег* – это абсолютно ликвидный товар-эквивалент, предназначенный для обмена на другие товары. Непонятно, что такое ликвидность товара? Это его способность к обмену.

3.4.2. Виды денег

Видов денег насчитывается достаточно много, но, несмотря на это, их можно объединить в две группы: наличные деньги и безналичные.

К *наличным деньгам* относятся монеты и бумажные деньги. Деньги-монеты – это классические деньги, представляющие собой особый товар-эквивалент. В России и в начале XX века чеканились монеты номиналом в 5, 10 и 15 рублей. Последняя монета называлась *империалом*. Выпускался также и полуимпериал номиналом в 7 рублей 50 копеек. В 1923 году в СССР был выпущен червонец, который помог справиться с затяжным ростом цен.

Постепенно монеты стали вытесняться бумажными деньгами. Причин этому было и есть, как минимум, три.

Во-первых, производство товаров росло и растет в современных условиях намного быстрее добычи золота, и последнего стало для обслуживания сферы обращения просто не хватать.

Во-вторых, золотые монеты в процессе обращения изнашивались и теряли в массе.

В-третьих, часть золота шла и идет в настоящее время, на изготовление ювелирных изделий и промышленной продукции.

Бумажные деньги впервые появились в Китае еще в IX веке. О них упоминал известный венецианский путешественник Марко Поло, посетивший Пекин в 1286 году. В европейских странах они появились в XVIII столетии, а в России – в 1796 году при Екатерине II для покрытия расходов на войну с Турцией. В настоящее же время они функционируют во всех странах земного шара.

Что такое *бумажные деньги*? Это установленное государством платежное средство. В современных условиях между стоимостью золота и бумажными деньгами утрачена как прямая, так и опосредованная зависимость. Однако ценность золота как товара растет с каждым годом. Поэтому чем больше золота в резерве у государства, тем лучше.

Все виды денег объединяют такие свойства, как приемлемость, законность использования в качестве платежного средства и относительная редкость. *Приемлемость денег* означает, что люди берут деньги в обмен на реальные блага. Она поддерживается готовностью государства принимать их к уплате налогов и других обязательств по отношению к нему. Ценность денег определяется их *редкостью*. В самом деле, если бы выпуск бумажных денег был неограниченным, то они стали бы бесплатным благом. Редкость денег поддерживается государством, сохраняющим за собой монополию выпуска (эмиссии) денег и контроль за денежным обращением.

Экономическая практика показала, что для нормального обращения товаров одних наличных денег недостаточно. Можно себе представить, какие возникли бы трудности, если бы все покупки совершались только с помощью наличных денег. Резко возросли бы издержки, связанные с их транспортировкой и хранением, замедлился бы обмен товаров. Кроме того, нет и необходимости во всех сделках использовать наличные деньги. Поэтому наряду с наличными деньгами все шире используются так называемые *безналичные деньги*.

Безналичные деньги можно разделить на следующие группы:

- деньги на депозитах (вкладах) до востребования в рублях;
- деньги на срочных депозитах в рублях;
- деньги на специальных депозитах в рублях, например, на пенсионных, детских и т.д.;
- деньги на депозитах в иностранной валюте.

3.4.3. Деньги и научно-технический прогресс

Использование достижений НТП привело к появлению так называемых *пластиковых денег*. Среди них широкое распространение получили кредитные и дебетовые карточки.

Самым популярным видом пластиковых денег является *кредитная карточка* – именной платежно-расчетный документ, с помощью которого осуществляется заимствование денег или оплата приобретаемых товаров и услуг. Кредитные карточки выпускаются банками, промышленными и торговыми предприятиями, широко используются для предоставления потребительского кредита, поскольку практически не требуют времени для оформления покупки в долг. Кредитная карточка имеет вид пластиковой

карточки в форме пластины с указанием имени владельца, присвоенного ему номера, или шифра, образца подписи, срока действия и т.п.

В действительности пластиковые деньги не принадлежат ни к одному из названных видов денег. В отличие от наличных денег, банковских депозитов и других форм денег, пластиковые карточки не могут использоваться в качестве средства накопления стоимости. Они, по сути, являются документами, которые облегчают их владельцам процесс получения ссуды. Когда вы приходите в магазин, предъявляете кредитную карточку и уходите с каким-либо товаром, вы еще не оплатили свою покупку. Вы сделали не что иное, как взяли ссуду банка, эмитировавшего вашу карточку. Одновременно с этим вы отдали банку распоряжение перечислить полученные вами займы средства на счет магазина, что банк и сделает несколько позднее, предоставив магазину чек либо кредитую его на указанную сумму. Это и будет платой за товар. Спустя некоторое время вы посылаете в банк деньги, чтобы покрыть разницу счета, на который вам предоставлена карточка.

В настоящее время все большее распространение получает такая форма пластиковых денег, как *дебетовая карточка*. Внешне она выглядит аналогично кредитной карточке, но принцип действия ее иной. Предъявляя свою дебетовую карточку продавцу, вы отдаете своему банку приказ непосредственно перечислить деньги с вашего банковского счета на счет в магазине. Если магазин связан с банком системой специальной компьютерной связи, то перевод может быть осуществлен немедленно. Если на вашем счете в этот момент отсутствуют деньги, то вы лишаетесь возможности использовать свою дебетовую карточку.

Таким образом, дебетовые карточки по существу похожи на чековые книжки, однако их действие является более оперативным. Не надо быть большим пророком, чтобы предсказать им большое будущее.

3.4.4. Функции денег

Сущность денег раскрывается в их функциях. В развитой товарной экономике деньги выполняют функции меры стоимости, средства обращения и накопления, платежа и мировых денег.

Мера стоимости – это денежная единица, используемая для измерения и сравнения стоимости товаров и услуг. Функция меры стоимости является исходной. Суть ее состоит в том, что деньги выражают стоимость всех других товаров. В этой функции деньги выступают как мысленно представляемые, идеальные деньги. Для выражения меры стоимости товара не обязательно иметь наличные деньги. Товар можно мысленно приравнять к деньгам еще до обмена. Подобно тому, как расстояние измеряется в километрах, а масса – в килограммах, цена измеряется в денежных едини-

цах, например, в долларах, евро, рублях, иенах. Рыночная стоимость товара, выраженная в деньгах, и составляет его *цену*.

Деньги выступают как *средство обращения* при покупке товаров и услуг. Для реализации этой функции используются монеты, бумажные деньги, чековые депозиты.

Деньги как средство накопления выступают в том случае, когда товарное обращение в силу различных причин прерывается вслед за первым актом по формуле $T_1 = D$, т.е. если за продажей товара не следует покупка, совершаемая по формуле $D = T_2$. Деньги перестают обращаться и уходят при этом в накопление. Это может происходить при уменьшении объемов производства и обращения товаров, при понижении спроса. С ростом потребностей рынка в деньгах часть их, находящаяся в форме накопления, поступает в обращение. Функцию средства накопления выполняют монеты, бумажные деньги и бесчековые срочные вклады.

Функцию *платежа* деньги выполняют в тех случаях, когда товары продаются в кредит, т.е. в долг. Необходимость отсрочки платежа может быть продиктована многими обстоятельствами. Например, могут не совпадать продолжительность периодов производства и обращения товаров, учтем также сезонный характер производства сельскохозяйственной продукции и т.д. Предположим, что на рынке есть трактор, в котором нуждается фермер, но расплатиться он сможет только тогда, когда реализует свою продукцию. Что делать? Фермер в обмен на трактор может передать его продавцу *вексель*, по которому обязуется уплатить указанную сумму в назначенный срок и с процентом. В обмен на частные векселя банки выпускают свои векселя, называемые *банкнотами*.

Деньги выполняют функцию средства платежа не только при оплате купленных товаров, но и при уплате налогов, квартирной платы, при получении заработной платы. Эту функцию выполняют и кредитные карточки.

Деньги выполняют функцию *мировых денег*, когда обслуживают международную торговлю. Длительное время эту функцию выполняло золото. Теперь для этой цели используется валюта самых развитых стран мира, например доллары, иены, евро. Такая валюта, которая свободно обменивается на денежные единицы других стран, называется *свободно конвертируемой (СКВ)*. Страны, валюта которых относится к СКВ, извлекают из этого обстоятельства большую выгоду, так как ее эмиссия превращается в устойчивый источник дохода государства. При этом формируются соответствующие валютные зоны. В итоге функцию мировых денег выполняют так называемые *резервные валюты* – официальные запасы иностранной валюты, предназначенные для внешнеэкономических и внутренних операций.

3.4.5. Человек для денег или деньги для человека?

Вопрос в заголовке и прост, и сложен одновременно. С одной стороны, деньги – олицетворение национального богатства, величайшее изобретение человечества. Они обладают созидательной силой, помогают сооружать города, строить железные дороги, производить космические корабли. Деньги нужны для выплаты заработной платы, пенсий, пособий, уплаты налогов. Количество денег является стимулом к производительному труду. Страшно даже представить себе все последствия внезапного исчезновения денег. Но... у всякой медали есть две стороны: лицевая и обратная. Так и деньги – это не только благо.

Деньги из добра превращаются во зло, если их накопление становится самоцелью и во имя этого человек не брезгует никакими средствами. Вспомним «Скупого рыцаря» А.С. Пушкина. Рыцарь накопил семь сундуков с золотом, но стремился накопить восемь, девять, десять сундуков.

Однако вряд ли стоит обращаться к прошлым векам за примером негативного влияния денег на человека. Если скупой рыцарь только любит золото, то современный киллер из-за денег убивает людей, проститутка торгует телом, кто-то продает наркотики, хотя и знает, что отправляет их потребителей на тот свет. От вопросов раскалывается голова. Вот некоторые из них. Надо ли к человеку относиться с почтением только потому, что у него большая сумма денег? Человек для денег или деньги для человека? Ответ за вами.

ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

Рыночная экономика. Разделение труда. Конкуренция. Совершенная и несовершенная конкуренция. Рынки продавца и покупателя. Монополия, дуополия, олигополия, монополистическая конкуренция. Монополия, дуополия, олигополия. Недобросовестная конкуренция. Товар. Полезность, стоимость, меновая стоимость, цена. Товары индивидуального, совместного и общественного использования. Сопряженные товары. Товары-субституты и комплиментарные товары. Деньги. Наличные и безналичные деньги. Кредитные и дебетовые карточки.

ПРОВЕРИМ СЕБЯ

ОТВЕТИМ НА ВОПРОСЫ

1. Почему монополистическая конкуренция называется монополистической?
2. Чем отличаются рынки продавца и покупателя?
3. Какую конкуренцию называют недобросовестной?
4. Является ли товаром продукция, если она не покупается?
5. К какой форме обмена относится бартер?

ВЫПОЛНИМ ТЕСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ

1. Определите тип конкуренции, который характеризуется следующими признаками: в отрасли много фирм разных размеров, дифференцированная продукция, сравни-

тельно несложный вход в отрасль, незначительный контроль над ценами, широкое распространение.

2. Определите понятия, выражающие средства производства и предметы потребления: 1. Металл. 2. Батон. 3. Деревообрабатывающий станок. 4. Мука. 5. Сахар. 6. Велосипед. 7. Мясо. 8. Костюм.

3. Назовите понятия, выражающие соответствующие функции денег: 1. Уплата налогов. 2. Покупка товаров. 3. Получение стипендии. 4. Кредитная карточка. 5. Белорусский рубль. 6. Продажа автомобиля. 7. Срочный вклад. 8. Доллар.

РЕШИМ ЗАДАЧУ

Предположим, что два телевизионных предприятия «Горизонт» и «Витязь» производят одинаковую модель телевизора. При этом стоимость одного телевизора на «Горизонте» 4 млн руб., а на «Витязе» – 5 млн руб.

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

ВЕСЕЛАЯ СТРАНИЧКА

ЖЕРТВА КОНКУРЕНЦИИ

Разговаривают двое заключенных:

- Ты за что сидишь?
- Я – жертва конкуренции.
- Как это?
- Я изготавливал такие же деньги, как и государственный банк.

ИДЕЯ БОССА

Звонок в фирму по ремонту компьютеров:

- Мой принтер стал плохо печатать! Что мне делать?
- Вероятно, его надо просто почистить. Это стоит пятьдесят тыс. руб. Но для вас будет лучше, если вы прочтете инструкцию и выполните эту работу сами.

Клиент, удивленный такой откровенностью, спрашивает:

- А ваш босс знает, что вы, таким образом, препятствуете его бизнесу?
- На самом деле, это его идея. Мы получаем гораздо больше прибыли, когда позволяем нашим клиентам сначала самим попытаться что-то отремонтировать.

ОТВЕТЫ НА ЗАДАНИЯ

ТЕМА 1

Тестовые задания

1. Биологические – 1, 3, 9; в безопасности – 4, 8, 11; социальные – 2; в самооценке – 7, 14; в самореализации – 5, 6, 10, 12, 13.
2. Предметы труда – 1, 3, 6, 7; орудия труда – 2, 4, 5.
3. 1–4; 2–3.

Решим задачи

Решение задачи № 1:

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

Решение задачи № 2:

1. Находим величины прибыли предприятий: $Пр_1 = 100$ ден. ед.; $Пр_2 = 100$ ден. ед.;
2. Определяем отношение прибыли к затратам: 0,20 и **0,25. Второе.**

ТЕМА 2

Тестовые задания

1. Микроэкономика: 1, 5; макроэкономика: 2, 5, 6, 7, 9; мировая экономика: 3, 4, 5, 6, 8.
2. Нетоварная экономика: 1, 4; товарная экономика: 2, 3, 5.
3. Теневая экономика: 2, 3, 5, 6; «белая» экономика: 1, 4.
4. Капитализм: 1, 3, 5; социализм: 2, 4, 6.

ТЕМА 3

Тестовые задания

1. Монополистическая.
2. Средства производства: 1, 3, 4, 5, 7; предметы потребления: 2, 5, 6, 8.
3. Мера стоимости: 5; средство обращения: 2, 6; средство сбережения: 7; средство платежа: 1, 3, 4; мировые деньги: 8.

Решение задачи

1. Если доля «Горизонта» в объеме производства равна 0,6, то доля «Витязя» – 0,4;

2. Цену одного телевизора можно найти следующим образом: $0,64 \text{ млн руб.} + 0,45 \text{ млн руб.} = 4,4 \text{ млн руб.}$

Репозиторий ВГУ

ТЕМА	1.	ПОТРЕБНОСТИ	И	ЭКОНОМИКА	3
1.1.	ПОТРЕБНОСТИ И ИХ ВИДЫ.	МНОГО	ЛИ	ЧЕЛОВЕКУ	НАДО?
1.2.	ЭКОНОМИКА	И	ЕЕ	РЕСУРСЫ	4
1.3.	ТЕОРИЯ ЭКОНОМИКИ И ЕЕ ФУНКЦИИ				9
1.3.1.	Этапы экономической теории				10
1.3.2.	Функции экономической теории				13
1.4.	КАТЕГОРИИ, ЗАКОНЫ И ПРАВИЛА ЭКОНОМИКИ				15
1.5.	МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ				17
ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ					21
ПРОВЕРИМ СЕБЯ					21
ВЕСЕЛАЯ СТРАНИЧКА					22
ТЕМА 2. КАКАЯ БЫВАЕТ ЭКОНОМИКА?					22
2.1.	МИКРОЭКОНОМИКА, МАКРОЭКОНОМИКА И МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА				23
2.2.	ЗАКРЫТАЯ И ОТКРЫТАЯ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ				25
2.3.	САМОУПРАВЛЯЕМАЯ, РЕГУЛИРУЕМАЯ И УПРАВЛЯЕМАЯ ГОСУДАРСТВОМ ЭКОНОМИКИ				28
2.4.	КАПИТАЛИЗМ ИЛИ СОЦИАЛИЗМ?				29
2.4.1.	Собственность и экономика				29
2.4.2.	Социально ориентированные экономические системы				32
2.5.	ЭКОНОМИКА УХОДИТ В ТЕНЬ				34
ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ					34
ПРОВЕРИМ СЕБЯ					31
ВЕСЕЛАЯ СТРАНИЧКА					35
ТЕМА 3. КОНКУРЕНЦИЯ, ТОВАР, ДЕНЬГИ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ					35
3.1.	РЫНОЧНАЯ ЭКОНОМИКА И ЕЕ ПРЕДПОСЫЛКИ				36
3.2.	КОНКУРЕНЦИЯ БЫВАЕТ СОВЕРШЕННАЯ И...				39
3.3.	МИР ТОВАРОВ				44
3.4.	ДЕНЬГИ, ИХ ФУНКЦИИ И ВИДЫ				46
3.4.1.	Эволюция обмена и возникновение денег				47
3.4.2.	Виды денег				49
3.4.3.	Деньги и научно-технический прогресс				50
3.4.4.	Функции денег				51
3.4.5.	Человек для денег или деньги для человека?				52
ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ					53
ПРОВЕРИМ СЕБЯ					53
ВЕСЕЛАЯ СТРАНИЧКА					54
ОТВЕТЫ НА ЗАДАНИЯ					49
СОДЕРЖАНИЕ					50