

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Сибирский государственный автомобильно-дорожный университет
(СибАДИ)»

Е.В. Романенко

МИКРОЭКОНОМИКА (продвинутый уровень)

Учебное пособие

Омск • 2020

УДК 33
ББК 65
Р69

Согласно 436-ФЗ от 29.12.2010 «О защите детей от информации, причиняющей вред их здоровью и развитию» данная продукция маркировке не подлежит.

Рецензенты:

д-р экон. наук, проф. С.М. Хаирова (СибАДИ) ;
канд. экон. наук, доц. Н.В. Огорелкова (ОмГУ им. Ф.М. Достоевского)

Работа утверждена редакционно-издательским советом СибАДИ в качестве учебного пособия.

Романенко, Елена Васильевна.

Р69 Микроэкономика (продвинутый уровень) [Электронный ресурс] : учебное пособие / Е.В. Романенко. – Электрон. дан. – Омск : СибАДИ, 2020. – URL: http://bek.sibadi.org/cgi-bin/irbis64r_plus/cgiirbis_64_ft.exe. – Режим доступа: для авторизованных пользователей.

ISBN 978-5-00113-143-4.

Определены цели и задачи изучения дисциплины «Микроэкономика (продвинутый уровень)», дано краткое содержание дисциплины; предложены материалы для подготовки к практическим занятиям и выполнению самостоятельной работы, основные понятия, темы докладов и рефератов, вопросы для самоконтроля, тест к итоговой форме контроля, методические рекомендации по организации самостоятельной работы, а также список рекомендуемой литературы. Позволяет освоить основные положения микроэкономики, которые способствуют формированию у обучающегося компетентных экономических оценок и рационального экономического мышления.

Имеет интерактивное оглавление в виде закладок.

Рекомендовано для всех направлений магистратуры очной и заочной форм обучения, изучающих микроэкономику продвинутого уровня.

Подготовлено на кафедре «Экономика и управление предприятиями».

Текстовое (символьное) издание (3,4 МБ)

Системные требования: Intel, 3,4 GHz; 150 Мб; Windows XP/Vista/7; DVD-ROM;

1 Гб свободного места на жестком диске; программа для чтения pdf-файлов:

Adobe Acrobat Reader; Foxit Reader

Редактор Н.И. Косенкова

Техническая подготовка Н.В. Кенжалинова

Издание первое. Дата подписания к использованию 11.03.2020

Издательско-полиграфический комплекс СибАДИ. 644080, г. Омск, пр. Мира, 5

РИО ИПК СибАДИ. 644080, г. Омск, ул. 2-я Поселковая, 1

© ФГБОУ ВО «СибАДИ», 2020

ВВЕДЕНИЕ

Процессы реформирования национального хозяйства имеют общую направленность на создание рыночных механизмов и институтов, способствующих достижению динамичного экономического роста. Глубокие изменения, происходящие в течение последних десятилетий в современных социально-экономических отношениях, производстве и образе жизни людей, резкое возрастание роли науки, образования, технологического прогресса в развитии национальных экономик существенно усиливают значение творческого характера человеческой деятельности. Вместе с тем для того, чтобы активно участвовать в экономических процессах и принимать адекватные решения в достаточно сложных хозяйственных реалиях, человек должен обстоятельно владеть знаниями в области микроэкономики, более того, важно своевременно обновлять их.

При изучении дисциплины «Микроэкономика (продвинутый уровень)» особое внимание уделяется основным этапам развития экономической теории, экономическим системам общества, основам теории спроса и предложения, видам издержек и формированию прибыли, принципам эффективного функционирования фирмы как субъекта рыночной экономики, особенностям взаимодействия рыночных моделей и проблемам использования факторов производства.

Цель дисциплины «Микроэкономика (продвинутый уровень)» – глубокая проработка актуальных конкретных экономических проблем, обеспечивающих эффективное функционирование хозяйствующих субъектов, предполагающая формирование фундаментального теоретического базиса и широкого кругозора у обучающихся. Задачами дисциплины «Микроэкономика (продвинутый уровень)» являются: рассмотрение теоретических основ и закономерностей функционирования экономики, включая трансформационные процессы; принципов принятия и реализации экономических и управленческих решений; современных школ и теорий национальной экономики; основ современной государственной экономической политики.

«Микроэкономика (продвинутый уровень)» как учебная дисциплина является базой для изучения таких дисциплин, как «Макроэкономика (продвинутый уровень)», «Развитие инновационного предпринимательства в России» и др. Указанные связи дают обучающемуся системное представление о комплексе изучаемых дисциплин, что обеспечивает соответствующий теоретический уровень и практическую направленность в системе обучения и будущей деятельности.

КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Раздел 1. ВВЕДЕНИЕ В МИКРОЭКОНОМИКУ (продвинутый уровень)

Тема 1. Основные этапы развития экономической теории (продвинутый уровень)

Очерк развития мировой экономической науки. Некоторые вехи развития русской экономической мысли. Экономическая теория в системе наук. Методы экономической теории, экономические законы и категории. Предмет экономической теории. Фундаментальные проблемы экономики.

Тема 2. Экономическая система общества (продвинутый уровень)

Типы цивилизаций. Специфические черты рыночной экономики. Структура рыночной экономики и типы рынков. Достоинства и недостатки рыночной экономики.

Раздел 2. МИКРОЭКОНОМИКА (продвинутый уровень)

Тема 3. Основы теории спроса и предложения (продвинутый уровень)

Сущность, функции и основные формы денег. Краткая история денег. Спрос, предложение и их взаимодействие. Эластичность спроса и предложения. Рыночное равновесие и государство. Общее понятие об основных теориях стоимости.

Основы теории потребительского поведения. Маржинализм и теория потребительского поведения. Кардинализм: предельная полезность благ и потребительское равновесие. Ординализм: категории потребительских предпочтений. Статическое и динамическое равновесие потребителя.

Тема 4. Издержки и прибыль (продвинутый уровень)

Природа издержек. Издержки в краткосрочном периоде. Проблема издержек на российских предприятиях. Издержки в долгосрочном периоде.

Тема 5. Фирма как субъект рыночной экономики (продвинутый уровень)

Природа фирмы. Типы организации предприятий.

Тема 6. Рыночные модели (продвинутый уровень)

Совершенная конкуренция. Особенности совершенного конкурентного рынка. Деятельность конкурентной фирмы в краткосрочном периоде. Рынок совершенной конкуренции в долгосрочном периоде.

Монополистическая конкуренция. Общие черты несовершенной конкуренции. Особенности рынка монополистической конкуренции. Поведение фирмы в краткосрочном и долгосрочном периодах. Общеэкономическое значение рекламы.

Олигополия. Особенности олигополистического рынка. Поведение фирмы в краткосрочном и долгосрочном периодах. Разновидности олигополии. Проблема эффективности олигополистического рынка и крупные предприятия в экономике России.

Монополия. Особенности монополистического рынка. Принципы антимонопольной политики. Проблема монополизации российского рынка.

Тема 7. Рынок факторов производства: земли, труда (продвинутый уровень)

Общие проблемы спроса на экономические ресурсы. Фактор труда и его цена. Формы заработной платы. Альтернативный взгляд. Марксистское понимание заработной платы и эксплуатации труда. Рынок труда в условиях совершенной и несовершенной конкуренции. Рынок труда в России.

Тема 8. Рынок капитала (продвинутый уровень)

Понятие о капитале и его структуре. Рынок основного капитала. Понятие о проценте как доходе фактора «капитал».

Раздел 1. ВВЕДЕНИЕ В МИКРОЭКОНОМИКУ (продвинутый уровень)

Тема 1. ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ (продвинутый уровень)

**Материал для подготовки к практическим занятиям
и выполнения самостоятельной работы**

1.1. Основные этапы развития экономической науки, предмет изучения

Современное слово *экономика* (*экономия*) происходит от древнегреческого *ойкономия*, что означает *ойкос* – дом, *ном* – закон или *нем* – регулировать, организовывать, поэтому *ойкономия* – наука о доме или искусство управления домом. Дошедший до нас трактат древнегреческого философа Ксенофонта (V–IV вв. до н. э.), посвященный этой теме, называется «Домострой» как вариант названия области первоначальных знаний об экономике. Из этого трактата мы узнаем представление древних греков о проблемах хозяйственной стороны жизни того общества и методах решения проблем.

Более подробные элементы экономического анализа той эпохи мы находим у другого древнегреческого мыслителя Аристотеля (IV в. до н. э.). Основной принцип его рассуждений базируется на особенностях античного общества, выраженных в определенном типе поведения – традиционном типе поведения как господствующем. Такой тип поведения характерен для докапиталистических, традиционных обществ. В его основе лежат принципы общины–объединения людей, которым легче выжить вместе, чем врозь. Аристотель задался вопросом: существует ли предел богатству? Ответ на этот вопрос можно получить через разделение им хозяйственной деятельности на *экономия* и *хрематистику*. Экономия–деятельность, благовидная с точки зрения традиционной морали, связана с товарным производством и обменом (отсюда представление о деньгах), хрематистика – это деятельность, направленная на увеличение богатства ради богатства, денег ради денег. Таким образом, пытаясь дать рекомендации в сфере хозяйственной жизни людей, древние мыслители античности опирались на разумный характер поведения, где под разумностью понималась рациональность. Однако смысл, вкладываемый в такое понятие рационального человека, отличается от современного представления в экономической теории рационального, экономического человека.

С наступлением эпохи христианства (II в. до н. э. – I в. до н. э.) появились новые мысли по поводу хозяйственной жизни человека и общества, которые мы можем узнать из трудов древних богословов: Иоанна Златоуста, представителя восточного христианства конца IV – начала V вв. н. э., и Августина Блаженного (IV в.). Они придерживались идеи Аристотеля о неблагоприятности накопления денег ради денег, тем самым обосновывалась мысль об их бесплодности, осуждалось ростовщичество и отчасти торговля. Эти рассуждения о функциях денег были первой попыткой определения двух функций денег: 1) мера стоимости и 2) средство обращения. Аристотелю принадлежит одна из первых попыток анализа не только денег, запасов, но справедливости цены при обмене, пропорций обмена. Вопросы справедливости обмена продолжились в дискуссиях XIII в. в среде схоластов западно-европейской католической профессуры. В эту эпоху изменилась в сравнении с античностью хозяйственная жизнь общества: натуральные крестьянские хозяйства были еще доминирующими, однако уже развивались коммерческая торговля и денежное обращение. Экономические взгляды подпитывались не только трудами Аристотеля, но и римским правом (идеи свободы договора между участниками обмена). Сложилось понятие *справедливой цены*, которое было экономическим и этическим, характерным для той эпохи. Справедливая цена, по мнению средневекового схоласта Фомы Аквинского, это цена, покрывающая все издержки, а также включающая процент как компенсацию за риски и вознаграждение предпринимателя за его труд. В этих взглядах он впервые высказал мысль о «справедливости», праве на существование процента, в противовес морали того времени, видевшей в этом синдром «греха ростовщичества».

Некоторые взгляды того времени, в том числе о деньгах, перешли в следующую эпоху XIV–XVIII вв., называемую в экономической литературе эпохой меркантилизма [11].

Меркантилизм (итал. *мерканте* – торговец, купец) – эпоха, определенная так в экономической мысли по причине преобладания торговли как основного вида хозяйственных операций и источника богатства. Экономические взгляды той эпохи являются первой научной школой в экономической науке.

Эпоха меркантилизма делится на два периода:

1. Эпоха раннего меркантилизма (XIV–XVI вв.).
2. Эпоха позднего меркантилизма (XVI–XVIII вв.).

Не сами временные рамки определяют начало и окончание этих периодов, а события общественной и хозяйственной жизни. Так, конец эпохи раннего и начало эпохи позднего меркантилизма определяются (условно) событиями больших географических открытий и, как следствие, притока на европейский континент больших денежных ресурсов в виде золота и др.

Эпоха раннего меркантилизма: основой богатства была сфера торговли, целью торговой деятельности стало получение в казну государства как можно большего количества золота и серебра. В эту эпоху пространство Европы было замкнуто, и между странами существовала конкуренция за денежные потоки. На этой основе сформировалось понятие *денежного баланса*, т.е. желание достичь по крайней мере равенства между притоком золота и серебра в национальную экономику и их оттоком из страны в результате торговой деятельности и не только (войн, передела территорий и собственности, лицензированного пиратства и др.) Из-за неразвитости обрабатывающих отраслей экономики основным видом торгового продукта было сырье, природные богатства и т.д. Погоня за золотом и серебром объяснялась номиналистической теорией денег: представлением о деньгах как самоценности, ценность – это внутреннее свойство, присущее деньгам.

Для обеспечения положительного сальдо денежного баланса правительствами стран велась политика жесткой регламентации торговых и хозяйственных операций, названная *протекционизмом*. Помимо этого практиковались более конкретные регулирования оборота денег: запреты на вывоз золота и серебра, регулирование обмена валюты строго в соответствии с ее золотым содержанием (практиковался внутри страны феномен «порчи денег»). Эту разновидность меркантилистской политики называют *бульонизмом* (англ. *золотой слиток*). Итак, источник богатства – сфера обращения, сфера торговли; олицетворение богатства есть золото, серебро.

Эпоха позднего меркантилизма характеризуется притоком золота из внешней среды, в том числе развитием и появлением крупных торговых компаний, увеличением массы и объема торгово-денежных операций, развитием средств производства: из примитивных, применяемых в цеховом производстве, в более совершенные и сложные. С их помощью можно выпускать больший объем готовой продукции и перерабатывать больше сырья и природных материалов.

После притока большого количества золота в странах Европы наблюдается явление, поставившее под сомнение отождествление богатства нации с золотом, что привело к обесцениванию золотой денежной единицы. Подобное «поведение» одного из важнейших для раннего меркантилизма свойств денег привело к смене номиналистической теории денег на другую концепцию, автором которой явился английский философ и экономист Д. Юм. Эта концепция позволила отразить главную проблему того времени на практике и в умах мыслителей, а именно соотношение между ростом массы денег и ростом продукта. Эту проблему называли дилеммой меркантилистов [11].

Выход из противоречия с центром инфляционной составляющей пытались найти многие представители той эпохи и, как следствие, предлагали свои системы экономической реальности. Это были мыслители той эпохи Дж. Ло, Д. Юм, А. де Монкретьен, Джон Лоу, Т. Мэн и другие [17]. Хотя забота о величине золота оставалась основной в политике государства, но пришло понимание, что продавать выгоднее готовый продукт, чем сырье и полуфабрикаты. На смену доктрины «денежного баланса» пришла доктрина «торгового баланса» – соотношения импорта и экспорта готовой продукции.

Таким образом, торговля является сферой получения богатства, а деньги – его олицетворением. Основной считается сфера обращения, а основными функциями денег – счетная единица и средство обращения.

С дальнейшим развитием производительных сил и экономической мысли появляется необходимость в новых взглядах на экономические процессы. В конце XVIII в. появляются предпосылки возникновения принципиально других взглядов в экономическом анализе. Этому способствовали мнения предвестников классической (новой) школы: У. Петти (1623 – 1687), П. Буагильбера (1646 – 1719) и Р. Кантильона (1680 – 1734). Каждый из них так или иначе приходил к необходимости анализа факторов производства как источников богатства [1, 2, 11, 17].

Школа физиократов. Р. Кантильон, переходя к мнению о поисках источника богатства в реальной экономике, предлагал в качестве единой меры богатства землю. Идеи Р. Кантильона способствовали возникновению школы экономической мысли – школы физиократов (греч. *физиократия* – власть природы) [11, 17]. Это были первые экономисты, группа людей, объединенная общими идеями и возглавляемая учителем-лидером французом Ф. Кенэ (1694 – 1774), который

был придворным врачом французского короля Людовика XV. Ф. Кенэ создал знаменитую экономическую таблицу (1758), которая отражала хозяйственные процессы по аналогии с кровообращением в живом организме. Основу экономической жизни, считал он, составляет постоянно повторяющийся кругооборот общественного продукта и денежных доходов. Этот продукт, произведенный различными классами общества, обменивается и распределяется между ними так, чтобы они могли возобновлять свою деятельность вновь.

Экономическая таблица стала первым опытом модели экономических процессов как кругооборота продукта и доходов и показывала распределение годового продукта между тремя классами общества: земельными собственниками, сельскими производителями (фермерами) и городскими производителями. Только в сельском хозяйстве, по мнению физиократов, создается «чистый продукт». Сельское хозяйство является источником богатства. Деятельность физиократов способствовала утверждению принципов либерализма, внесла вклад в теорию капитала. (Студентам на практическом занятии предлагается подробнее разобрать экономическую таблицу Ф. Кенэ, недостатки и прогрессивность их взглядов.)

Классическая политическая экономия. Вслед за У. Петти, Р. Кантильоном и физиократами шотландец, философ и экономист А. Смит [42] считал, что богатство прирастает производством, а его источником служит труд. Однако для А. Смита это был не только сельскохозяйственный труд, но и труд в промышленности. Он выдвинул свою концепцию расширенного производства как основу прогрессивного развития капитализма, разделив труд на производительный и непроизводительный. Производительный труд – такой, который создает новый материальный продукт, непроизводительный – обслуживающий потребление уже произведенного продукта.

Рассматривая процесс накопления богатства, А. Смит изучал факторы его роста. Он пришел к выводу, что для того чтобы в будущем году, по сравнению с предыдущим, можно было бы продолжать производство, необходимо часть дохода, полученного в предыдущий период, отложить в семенной фонд и так называемый рабочий фонд (на содержание в будущем году производительных работников). Бережливость – вот ключ к богатству, по мнению А. Смита.

Другой фактор роста богатства – это производительность труда, которую А. Смит связывал с процессом разделения труда (можно привести пример с производством булавок). Такая организация труда

позволила развивать профессиональные качества самих работников и стимулировать процесс модернизации машин. Говоря о производительности труда, А. Смит понимал, что для увеличенного объема продукции необходимы рынки сбыта, разделение труда ограничивается размерами рынка, т.е. рынок, по А. Смицу, условие экономической динамики.

А. Смит обосновывает вслед за физиократами негативность меркантилистского протекционизма как препятствия на пути общественного прогресса, свободы торговли и производства. Стремление к свободе в хозяйственных операциях определяет его методологический подход в анализе процесса накопления и производства богатства, общественного продукта, это так называемый механизм «невидимой руки рынка», основанный на представлении об эгоистичных мотивах поведения хозяйственных субъектов [42].

Другой вопрос в исследовании А. Смита – это вопрос стоимости товара. Так как рост богатства ограничен размерами рынка, следовательно, богатство – это совокупность физических предметов, пригодных к обмену, т.е. они обладают меновой стоимостью. Меновая стоимость – центральная проблема классической политической экономии. Экономические ценности – это блага, которые обладают достоинствами для участников хозяйственной жизни, т.е., прежде всего, что-то стоят на рынке, имеют стоимость. Классическая школа политэкономии видела свою задачу в том, чтобы выявить объективную основу цены товара. Эту основу «классики» связывали с затратами труда и других факторов производства, т.е. выводили из причин, не зависящих от отношения человека к вещи. Такой акцент на объективную основу экономических ценностей закрепился в ограничении понятий *ценности* и *стоимости*. Это разделение имело и негативный оттенок в проблеме, которую смогли решить только во второй половине XIX в. в результате «маржиналистской революции», однако и сейчас ведутся дискуссии по этому вопросу. Такое выделение только объективной стороны стоимости привело к разобщению между «ценностью» и «стоимостью», ценностный аспект был долгое время невоспринимаем.

Ведущие представители классической школы А. Смит [42], Д. Рикардо [6], Дж.С. Милль [31] опирались в разработке теории стоимости на следующие общие основы:

1. Труд как источник богатства лежит в основе стоимости товара. Поэтому мы говорим о трудовой теории стоимости у классиков.

Надо сказать, что каждый из них представлял свой вариант этой теории, предлагая разное значение труда и других факторов в стоимости товара.

2. Другой общий аспект для классического представления о стоимости – это противопоставление меновой стоимости товара (как главной) и потребительной стоимости как выражения полезности товара.

3. Представители классической политэкономии, оценивая величину меновой стоимости, предполагали, что в основе лежат естественные цены в противовес фактическим, сложившимся на рынке. Фактические цены колеблются вокруг нормы естественных цен под влиянием спроса и предложения.

Здесь справедливо сказать, что Д. Рикардо [6] и Дж.С. Милль [31] уточнили, что теория естественных цен справедлива только для воспроизводимых товаров, а для невоспроизводимых естественные цены имеют монопольный характер и отражают степень их редкости, формируются под воздействием спроса и предложения.

Неоклассическая школа экономики. Следующий этап в развитии экономической науки у современных исследователей считается с начала 70-х гг. XIX в. Этот этап изменил облик экономической науки, ее методы и предмет исследования. Первой волной нового направления, названной маржиналистской революцией, считается появление работ экономистов сразу нескольких европейских школ: австрийской (К. Менгер [28]), лозанской (Л. Вальрас [9]) и английской (У. Джевонсон [4]).

Основой выделения этих работ послужило:

1. Изменение предмета исследования от классического анализа факторов богатства к изучению рационального поведения потребителя (на основе теории убывающей предельной полезности) и оптимальной ситуации функционирования фирмы.

2. Изменился метод анализа: от использования понятия естественных цен, общих величин доходов факторов производства в исследовании стоимости товара к использованию предельных величин, что помогло ввести принципы дискретного анализа и дало возможность использовать математические методы для анализа поведения экономических субъектов. В основе стоимости товара они видели его редкость и субъективную оценку индивида.

Вторая волна нового направления (А. Маршалл [25, 26, 27], В. Парето [11], А. Пигу [7] и др.) внесла вклад в теорию стоимости,

которую не могли решить представители классической школы, делая упор лишь на объективные аспекты, и ранние маржиналисты, которые рассматривали ценностный, субъективный аспект. Английский экономист А. Маршалл «соединил» объективную основу стоимости товара – издержки производства – и ценностную, субъективную – субъективную полезность товара [25, 26, 27].

В целом методология нового направления рассматривает равновесные системы (как и классическая школа) и опирается на следующие принципы:

1. Методологический индивидуализм.
2. Статический подход.
3. Равновесный подход.
4. Экономическая рациональность.
5. Предельный анализ.
6. Математизация.

У каждого исследователя в этом направлении прослеживаются свои особенности анализа, но в целом эти принципы характерны для всего неоклассического направления. Данное направление считается представленным в методологии дедуктивным методом, что нашло отражение в полемике с представителями исторической школы экономики.

Марксистская теория. Помимо исторической школы у неоклассического направления появилась теория, представившая альтернативный взгляд на капитализм. Ее основателем стал К. Маркс [23, 24].

К. Маркс (1818 – 1883) – немецкий философ и экономист. Экономическая теория не была для него самоцелью. Он обратился к ней, будучи философом, в поисках сущности общественного развития. В 40-е гг. XIX в. классическая политэкономия была синонимом экономической науки, но К. Маркса не удовлетворяли концепции и взгляды, царившие в ней. Он стал заниматься своими политико-экономическими исследованиями, пытаясь объяснить экономические процессы в контексте политэкономии как обществovedческой дисциплины.

Основа, на которой формировалась марксистская теория, это синтез политэкономии Д. Рикардо [6] и философии Г. Гегеля [12]. В представлении об экономике как объекте познания К. Маркс следовал за Д. Рикардо, а метод осмысления объекта заимствовал у Г. Гегеля. У Г. Гегеля К. Маркс заимствовал принцип историзма. В этом он совместил представление того времени о неестественности истории,

которую творят люди, и логику событий, выражающуюся в противоречивости интересов людей, над которыми они не властны, т. е. естественный аспект. И вывел из этого основу метода исследования – естественную логику истории. Исторический процесс проходит разные фазы и стадии, он закономерный и доступный объективному познанию. К. Маркс видел в общественной системе органическое целое и представил социальную историю как смену общественных «организмов», которые он назвал общественно-экономическими формациями [23, 24].

Во многом соглашаясь с классиками, в частности по прогрессивной сущности капитализма (А. Смит [42]) и его разрушения (Д. Рикардо [6]), К. Маркс выяснял не закономерности функционирования рыночной, капиталистической экономики, а те закономерности, которые подрывают ее устойчивость, т.е. вслед за Гегелем искал в капитализме противоречия и конфликты.

Основной проблемой К. Маркса в его творчестве стала проблема отчуждения труда. *Отчуждение* – понятие гегелевской философии, заимствовал К. Маркс его у философа-гегельянца Л. Фейербаха, который применил это понятие в отношении религиозного сознания. К. Маркс перенес его в область социально-экономических явлений, а именно в вопрос отношения труда и капитала. Почему богатство общества, прогресс, созданные трудом человека, оказываются чуждым и самим рабочим? Рабочий превращается в придаток машины, замена человека машиной оборачивается увеличением безработицы, созданное богатство остается в руках меньшинства, а его создатели его не имеют. Чужим становится не только продукт труда, но и собственная деятельность рабочего, делая его труд вынужденным. Утрачивается общественный, общекультурный смысл человеческой деятельности.

Главная работа К. Маркса – «Капитал». Это развернутый ответ на вопросы, поставленные проблемой отчуждения труда. К. Маркс создает теорию эксплуатации труда и прослеживает всю историю прибавочной стоимости: как она формируется и возвращается в производство в виде нового капитала, что означает процесс самовозрастания капитальной стоимости как капиталистической формы общественного прогресса [23, 24].

К. Маркса считают завершителем классической политэкономии. Экономисты-классики верили в «естественное состояние», в том числе относительно экономических процессов, и представляли его в виде точки устойчивого равновесия, в котором силы рыночной конкурен-

ции подталкивают реальную экономику. Классики рассматривали товар как клеточку рыночного механизма с двух точек зрения: 1) как физическое бытие товара (потребительная стоимость); 2) как стоимостной взгляд – количество труда, затраченного на их производство. Но для К. Маркса этого было недостаточно, так как такой взгляд применим к продукту труда при любом типе общества. Но существует специфика товара как предмета рыночного обмена. К. Маркс представил иной взгляд на товар как на производственное отношение между людьми. Продолжение же классической традиции выразилось в теории прибавочной стоимости как пример решения одной из проблем рикардианской теории. К. Маркс находит противоречие в классической теории цены труда, которая опирается на два принципа: 1) трудовую теорию стоимости; 2) эквивалентность обмена. Если богатство создается трудом, а труд обменивается по эквивалентной цене, то откуда берется доход капиталиста? К. Маркс решает эту проблему, введя в анализ понятие *товар рабочая сила*, где на рынке труда продается не труд, а способность к труду. Всякий товар имеет стоимость и потребительную стоимость. Стоимость соответствует стоимости жизненных средств, необходимых для воспроизводства рабочей силы [23,24].

Потребительная стоимость для капиталиста как покупателя определяется способностью рабочей силы производить большую стоимость, чем она сама. Эта разница и есть прибавочная стоимость, источник дохода капиталиста. Присвоение прибавочной стоимости капиталистом служит основой эксплуатации труда капиталом. Так как К. Маркс желал раскрыть законы возникновения и разрушения капитализма как общественно-экономической формации, то главной темой его исследования стало накопление капитала. Он проводит анализ вначале простого производства (как абстракции), а затем расширенного. Именно прибавочная стоимость, как он ее понимал, в его анализе становится источником накопления капитала. Разрушение капитализма показывается К. Марксом через доказательный анализ о природе средней нормы прибыли и ее тенденции к понижению. Технический прогресс нужен капитализму для извлечения большей динамики средней нормы прибыли.

К. Марксом создана теория капитала по логике, аналогичной логике рассмотрения товара. Он приводит схемы кругооборотов капитала и описывает так называемые превращенные формы прибавочной стоимости, которые раскрывают сущность прибыли капиталиста и

банкира – все это перераспределение прибавочной стоимости между капиталами разных специализаций. Таким образом, теория капитала К. Маркса заводит капиталистическую систему в исторический тупик, в отличие от классиков он провел анализ факторов производства труда и капитала, используя совершенно другой научный подход. Исходя из всей его многогранной теории, капитализм – это такой общественный строй, в рамках которого нельзя решить проблему социальной справедливости и эксплуатации труда капиталом. Основное противоречие капитализма между общественным характером производства и частным характером присвоения его результатов явилось основой для перехода от капитализма к социализму. Но сам К. Маркс отходит от своей жесткой доказательной базы саморазрушения капитализма, указывая, что на смену непосредственного труда приходит главный создатель богатства – труд научный. То есть прогресс заключается не только в расширенном воспроизводстве, но и в совершенствовании технологической базы. Этим К. Маркс предвосхитил многие тенденции, связанные сегодня с научно-техническим прогрессом [23, 24].

Историческая школа. С первой половины XIX в. общественная мысль Запада стала развиваться в русле идеологических воззрений на характер, устройство и справедливость развития общества. Идеология экономического либерализма (Д. Рикардо [6], А. Смит [42], Дж.С. Милль [31], Р. Мак – Куллох [5], Ж. Б. Сэй [40], Ф. Бастиа [3]), идеология социализма и коммунизма, отрицающая частную собственность и стихию рынка (К. Маркс, Ф. Энгельс [23, 24]), на фоне многих исторических событий, произошедших в Европе, породили националистические движения в Германии, Италии, Польше. Национализм в политической экономии выразил историческое направление в Германии как другой путь между экономическим либерализмом и социалистическими идеями. Основу для исторической школы подготовила германская историческая школа права, представляя понятие *институт* как обобщение норм, имеющих значение лишь для данного времени. Один из первых представителей исторического направления стал Ф. Лист (1789 – 1846), критикуя идеи А. Смита [42] и Ж.Б. Сэя [40].

Историческую школу в зависимости от характеристик анализа, опирающегося на фактический материал и степень его систематизации, делят на «старую» и «новую».

Теория Дж. Мейнарда Кейнса. Теория ученика А. Маршалла [25, 26, 27] и А. Пигу [7] английского экономиста Дж.М. Кейнса [18]

получила название в экономической науке кейнсианской революции, как и в случае с маржиналистской революцией: изменился метод исследования, предмет исследования, а также картина экономической действительности. Упрощая, можно выделить следующие основные положения его теории: 1) отсутствие у капиталистической системы внутреннего механизма для достижения равновесия; 2) сокращение совокупного спроса является главным фактором нестабильности и уровень производства и занятости не может вернуться к прежним значениям; 3) опасность попадания экономической системы в длительную ловушку депрессии; 4) критика количественной теории денег и переход к рассмотрению денежной теории производства, теории предпочтения ликвидности [18].

Основываясь на этих и других положениях его анализа, можно сказать, что Дж. М. Кейнс отрицал общее для всей классической и неоклассической школы представление о рынке капитала, отрицая главное – равенство инвестиций и сбережений. Он пересмотрел процесс побуждения инвестировать и сберегать с точки зрения анализа субъектов этой деятельности.

Основной темой рассмотрения Дж. М. Кейнс [18] делает вопрос об уровне производства и факторах, его определяющих, и в его рамках ставит вопрос безработицы. Критикуя теорию занятости А. Пигу [7], он систематизирует взгляды неоклассической школы по определению уровня занятости и заработной платы, показывает несостоятельность этих взглядов, используя анализ причин отставания инвестиций от сбережений, а также сравнивая темпы инвестиционного спроса и спроса на потребительские товары. Обосновывая причины такого отставания, он предлагает свою теорию спроса на деньги, тем самым отрицает количественную теорию денег, при помощи которой объяснялся не только уровень цен, но и уровень выпуска. Отсюда положение классиков: воздействуя на уровень денежной массы, можно воздействовать на уровень производства. Дж. М. Кейнс [18] же доказал через теорию предпочтения ликвидности и три мотива спроса на деньги, что уровень выпуска, а значит, уровень занятости так корректировать нельзя.

Таким образом, его теория на первый план выводит макроэкономический анализ экономических величин: инвестиций, сбережений, потребления, занятости и уровень выпуска посредством внешнего, государственного влияния на совокупный спрос и его компоненты.

В теории Дж. М. Кейнса [18] революционным является также отход от анализа на микроуровне и обоснование с философско-этических позиций появления макроэкономического анализа. Основной линией его рассуждений стало положение о том, что необходимо перейти от рассмотрения экономических процессов с точки зрения поведения отдельных индивидов, что присуще неоклассической теории, к представлению экономических процессов как целого «организма». Это касается вопроса сбережений как одного из ключевых вопросов в его теории: что хорошо для отдельного индивида, не всегда хорошо для общества, экономической системы в целом или если для одного индивида сберегать хорошо и оптимально, то это не всегда хорошо для экономики в целом.

Теория Дж. М. Кейнса [18] в основе опирается:

- 1) на накопленный ранее теоретический и интеллектуальный багаж;
- 2) нравственные и философские взгляды Дж. М. Кейнса в той исторической эпохе;
- 3) проблему анализа состояний депрессии экономики, что особенно остро проявляется в первой трети XX в.

Теория Дж. М. Кейнса [18] получила развитие в неокейнсианском направлении. Основная работа Дж. М. Кейнса – «Общая теория занятости, процента и денег» (1936)

Монетарная концепция. Термин *монетаризм* был введен в 1968 г. американским экономистом К. Брунером [1, 2]. Эта теория явилась продолжением либеральной традиции в экономической теории после «ранних» неоклассиков в противовес кейнсианству и обозначила теоретический подход, выделяющий денежную массу в качестве ключевого фактора влияния на экономическую конъюнктуру.

Монетаризм – это общетеоретический подход, признающий исключительную важность денег в экономике и отдающий приоритет такому типу кредитно-денежной политики, где осуществляется прямое регулирование темпов роста денежной массы, что отличает его от кейнсианских рецептов кредитно-денежной политики. Кейнсианская концепция предлагает воздействовать на экономические процессы посредством фискальной политики и через уровень процентной ставки. Появление этого направления в 70-х гг. XX в. связано с именем нобелевского лауреата, американского экономиста М. Фридмена [56]. В разработку данной концепции внесли большой вклад следующие экономисты: К. Бруннер, А. Шварц, Д. Лейдлер и др. [1, 2, 11, 17].

Монетаризм как концепция противостоит кейнсианству по широкому кругу вопросов, является либерально-консервативным направлением и представляет собой целую экономическую философию. Это направление можно охарактеризовать следующими положениями:

1. Экономическая теория, прежде всего, служит для прогнозирования динамики экономических показателей, а во вторую очередь является инструментом анализа.

2. Капиталистическая экономика внутренне устойчива относительно некоторого оптимального уровня, который допускает естественный уровень безработицы, вызванной недостаточной гибкостью заработной платы. Достижение оптимального уровня обеспечивается механизмом цен, который является эффективным способом аллокации ресурсов.

3. Деньги играют главную роль в экономике. Изменение их массы через эффект реальных кассовых остатков приводит к изменению расходов и номинальных доходов. Как следствие, это влияет не только на уровень цен, но и на объем производства, причем в краткосрочном периоде, а в долгосрочном лишь на цены, т.е. связи между безработицей и инфляцией нет.

4. Самое важное условие устойчивости экономики заключается в устойчивой зависимости между массой денег в обращении и важнейшими экономическими показателями. Функция, которой можно представить эту зависимость, является важнейшим инструментом анализа воздействия денежной политики на экономику.

5. Главная цель экономической политики – поддержание стабильного уровня цен, обеспечение стабильности денежного обращения. При этом масса денег должна расти постоянным умеренным темпом, который зависит от долгосрочного темпа роста производства и скорости обращения денежной массы.

6. Объем денежной массы находится под контролем Центрального банка, который непосредственно воздействует на денежную базу (оборот наличности).

Эти положения разделяют не все последователи фридменовского монетаризма. Ситуация корнями уходит в количественную теорию денег. Сам М. Фридмен [50] начал возврат от кейнсианства к количественной теории денег с работы 1956 г. «Исследования в области количественной теории денег» и свои выводы делал непосредственно на анализе эмпирического материала. Монетаристы хотели «примирить» количественную теорию и некейнсианский спрос на деньги, но без-

успешно из-за различий во взглядах на роль процентной ставки и на спрос на деньги. На основании исследований (работа «Денежная история США 1867 – 1960 гг.») были сделаны выводы, что для долгосрочного роста экономики необходимо поддерживать рост денежной массы 3 – 4% в год – это есть денежное правило М. Фридмена [50].

Институционализм. Появившийся «экономикс» представил модель гедониста-оптимизатора и оправдал частнособственническую конкурентную систему. Однако марксисты и социалисты других направлений противопоставили теоретически и политически свои концепции видения общественного устройства и развития. «Средняя линия была проложена германской исторической школой, что нашло продолжение в американской экономической мысли конца XIX – начала XX вв. – институционализме. Все институциональное направление можно разделить на два этапа: 1) начало этой концепции в виде американского институционализма; 2) новая институциональная теория.

Понятие *институционализм* употребил впервые в 1918 г. американский экономист У. Гамильтон. Американский институционализм представлен тремя американскими экономистами: Т. Вебленом, У. К. Митчеллом и Дж. Р. Коммонсом [1, 2, 11, 17]. У. Гамильтон определил категорию *институт* как вербальный символ, который описывает пучок социальных обычаев. Он означает способ мышления или действия, закрепленный в привычках групп или обычаях народа. Итак, народные обычаи, денежная экономика, демократия и др. являются институтами. Это направление имеет сходство с исторической школой, хотя где-то есть и несходство (в частности, с эмпиризмом Г. Шмоллера). Эти направления сблизилась в следующих характеристиках:

- Замещение утилитаристской модели более широкой интерпретацией, основанной на междисциплинарном подходе.

- Поворот экономической теории к социальным проблемам, чтобы использовать ее как инструмент реформ.

К концу 1930-х гг., после «кейнсианской революции», институционализм был забыт, но в 50–60-е гг. канадец Дж. К. Гэлбрейт [13, 14] вновь возрождает это направление. Он стал анализировать новое индустриальное общество с точки зрения господства техноструктуры корпораций (т. е. как совокупность ученых, инженеров, техников, рекламных специалистов, лоббистов и др.).

Новый институционализм не является продолжением концепций старого институционального направления, и совпадение здесь, скорее, терминологическое.

Это направление известно под множеством иных названий: не-оинституционализм, транзакционная экономика (изучающая сделки и связанные с ними издержки), экономическая теория прав собственности, контрактный подход.

Начало этому направлению положила статья Р. Коуза «Природа фирмы» (1937) [20], а актуальным оно стало в середине 70-х гг. XX в. Признание заслуг этого направления выразилось в присуждении Нобелевской премии по экономике Р. Коузу (1991) [20] и Д. Норту (1993) [34]. Это направление исходит из двух общих установок: 1) социальные институты имеют значение; 2) они поддаются анализу с помощью стандартных инструментов экономической теории.

В современной экономической науке представлено следующее определение предмета ее изучения: экономика – это наука, изучающая проблемы распределения ограниченных ресурсов между неограниченными потребностями.

В рыночной экономике к субъектам, выполняющим экономические функции, относят: функционирующие фирмы и предприятия, фонды различного назначения, а также домохозяйства (семью) и отдельного человека. Экономический человек есть рациональный человек (субъект). Производить блага (здесь «богатство») и накапливать их побуждают человека возникающие потребности. Под потребностями можно понимать внутреннее психологическое состояние человека, отражающее его несоответствие с внешней средой. В соответствии с концепцией А. Маслоу все потребности можно разделить на первичные и вторичные [55].

Возникающие потребности порождают деятельность человека, называемую трудовой, или хозяйственной. Данная деятельность может воплощаться в производственном процессе. Производственный процесс есть трансформация ресурсов в блага для удовлетворения потребности. Он может быть двух видов: воспроизводства и расширенный. В первом случае благо производится для удовлетворения собственных потребностей, во втором – для обмена. Благо, произведённое для обмена, является экономическим благом или товаром.

Для изготовления товара требуются ресурсы. Их можно характеризовать: 1) как ресурсы вообще, возобновляемые и невозобновляемые; 2) как факторы производства.

Товар обладает двумя свойствами: 1) потребительной стоимостью – способностью товара удовлетворять потребности; 2) меновой стоимостью – количественным соотношением благ при процессе обмена. Для выявления закономерностей развертывания хозяйственной деятельности изучаются экономические явления.

Развитие экономических явлений образуют экономические процессы. Взаимосвязи, возникающие между экономическими явлениями в процессе их развития, называются экономическими механизмами, и используются экономическими субъектами для достижения определённых результатов деятельности, исходя из принципа рациональности.

Функциональная деятельность субъектов направлена на решение трёх основных задач:

1. Что производить, какие товары должны быть произведены, что определяет потребление, а следовательно, удовлетворение потребностей: личных и производственных.

2. Как производить, какие ресурсы, всегда ограниченные, необходимо привлекать, в каком количестве, с использованием какой технологии. Привлечение ресурсов обусловило отношение между экономическими субъектами в сферах общественного воспроизводства.

3. Для кого производить. Решение этой задачи определяет структуру социальных и производственных потребителей и формирует первичные отношения между экономическими субъектами в сферах общественного воспроизводства [46].

Потребности растут количественно, изменяются качественно и структурно, ресурсов для их удовлетворения требуется всё больше. Наблюдается рост населения, а вместе с этим усложняются экономические явления, процессы и механизмы, что увеличивает время для принятия решений. В единицу времени может быть использовано ограниченное количество ресурсов, само время – самый ограниченный ресурс. Ускоренный инновационный процесс требует всё больше ресурсов, что обостряет экологические проблемы и проблемы истощаемости ресурсов. Поэтому встает проблема альтернативного (взаимоисключающего друг друга) выбора путей и использования ограниченных ресурсов в условиях функционального разделения труда, основанного на разных формах собственности в рыночной экономике.

При выборе альтернатив используется принцип рациональности: минимизация издержек и максимизация полезного эффекта, тогда будет обеспечено оптимальное функционирование экономической сис-

темы любого уровня. Критерий оптимальности – целевая функция благосостояния, т.е. максимизация удовлетворения потребностей. Производство конкретных благ означает отказ от производства остальных, альтернативных благ. Выбор альтернатив осуществляется по полезному эффекту. Полезный эффект, полученный от наилучшей из нереализованных альтернатив, называется альтернативными издержками (рис. 1).

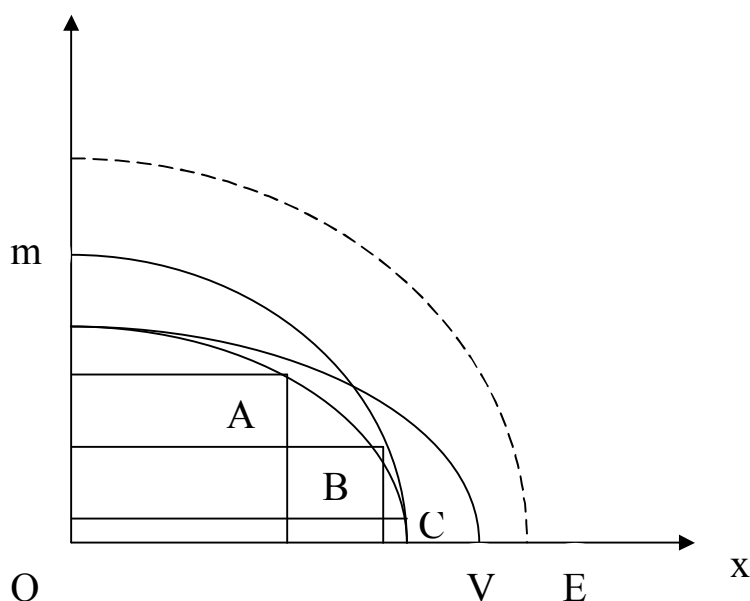


Рис. 1. Кривая производственных возможностей (альтернативные издержки)

1.2. Методы и функции экономической теории

В современной экономической теории существуют различные методы исследования. Методология научного исследования определяет взгляд на мир.

Существует несколько основных методов исследования:

1. Диалектический – метод познания сложных систем в процессе их развития.

2. Анализ и синтез. *Анализ* – изучение каждой части единого целого. Предмет изучения раскладывается на составные части и исследуется каждая. *Синтез* – соединение всех изученных составных частей предмета в единое целое в соответствии с тем значением и положением, которые они имели в данной структуре.

3. Математические методы, которые отражают функциональные взаимосвязи и соотношения в экономических системах, т.е. от про-

стого сбора фактов к экономико-математическому анализу. Анализ экономических явлений и механизмов при помощи абстрактных величин (не принимаются во внимание другие особенности, от них абстрагируются) получил название «моделирование».

4. Дедукция и индукция. *Дедукция* – метод от теоретических выводов к практической проверке, от общего к частному. *Индукция* – метод от сбора эмпирических данных к построению теории, от частного к общему [44].

Осуществляя процесс исследования экономических явлений, процессов и механизмов в экономической теории, ученые используют понятие *экономическая категория*.

Экономическая категория – логическое понятие, отражающее в абстрактном виде наиболее существенные стороны экономических явлений, процессов и механизмов.

Абстракции – это упрощенное видение объекта исследования, исключающее несущественные для данных целей анализа характеристики.

Подчеркивая связь и взаимозависимость экономических явлений, процессов и механизмов, следует выделить случайную связь, т. е. не имеющую регулярного характера; устойчивую связь, носящую регулярный характер.

Экономическая теория изучает устойчивые, существенные, повторяющиеся связи, которые должен принимать во внимание экономический субъект в своей деятельности. Это есть экономические законы. Они объективны, но реализуются через деятельность экономических субъектов. В процессе движения экономической жизни экономические законы модифицируются либо нейтрализуются, что проявляется как тенденция в данную историческую эпоху [47].

Функции экономической теории:

1. Познавательная – изучение сущности экономических явлений, процессов.

2. Теоретико-методологическая – выявление общих принципов поведения экономических субъектов и применение этих принципов при изучении проблем другими экономическими дисциплинами.

3. Практическая – использование полученных знаний в управлении деятельностью экономических субъектов и национальной экономикой в целом.

1.3. Экономическая политика

Для применения теории в практике экономическая наука ставит одной из своих целей очистить экономические явления, процессы от внешних факторов и старается определить порядок их функционирования, который присущ только им самим. Это учитывается в построении экономических моделей и создании экономической доктрины, следовательно, отражается в разработке экономической политики.

Экономическая политика – система мероприятий, которые государство предлагает к исполнению экономическим субъектам в рамках реализации определённой экономической доктрины, для достижения конкретных социально-экономических целей. С изменением количественных показателей проектов и времени их реализации появляется экономическая программа.

Основные понятия

Экономика, методы экономической науки, экономическое благо, товар, экономическое поведение, рациональный человек, производство, потребление, распределение, обмен, факторы производства, потребности, потребительная стоимость, меновая стоимость, кривая производственных возможностей.

Темы докладов и рефератов

1. Основные этапы методологии экономической науки.
2. Современный взгляд на структуру потребностей.
3. Современные концептуальные проблемы экономической науки.

Вопросы и задания для самоконтроля

1. Верно ли, что экономическое благо – это благо, на производство которого затрачено определенное количество труда?
2. Верно ли, что экономическая наука имеет дело с неограниченными ресурсами?
3. Использование метода научной абстракции характерно только для экономической науки?

4. Может ли экономическая модель существовать вне практической жизни?
5. Перечислите известные вам школы экономической мысли.
6. Дайте характеристику фазе распределения в схеме «сфера общественного воспроизводства».

Тесты

1. Назовите экономические направления, которые относятся к одной экономической школе (☐ – несколько правильных ответов).

- ☐ классическая;
- ☐ кейнсианская;
- ☐ неоклассическая;
- ☐ институциональная;
- ☐ неокейнсианская;
- ☐ историческая;
- ☐ австрийская;
- ☐ новая австрийская;
- ☐ американская.

2. Что такое экономическое благо:

- а) благо, которое приносит пользу;
- б) благо, которое создано для обмена;
- в) только инвестиционные товары;
- г) только потребительское благо.

3. Разграничьте потребности низшего и высшего порядка.

- ☐ желание сделать хорошую карьеру;
- ☐ утолить голод;
- ☐ купить новое жилье;
- ☐ театральные пристрастия.

4. В какой концепции перед экономическими субъектами стоят вопросы: что? как? для кого производить:

- а) историческая школа;
- б) неоклассическая;
- в) неоклассический синтез;
- г) неокейнсианство.

5. Объясните, почему кривая производственных возможностей имеет выпуклую форму.

6. Когда экономика находится в состоянии неэффективного функционирования:

- а) когда не задействованы все ресурсы;
- б) когда неэффективно используется труд;
- в) когда исследуемая точка находится выше ГПВ;
- г) когда исследуемая точка находится на ГПВ.

7. Опишите, как вы понимаете «парадокс» Смита и какая школа экономической мысли нашла этому объяснение.

8. Установите соответствия между основными экономическими направлениями и школами и их представителями.

- | | |
|---|-------------------|
| <input type="checkbox"/> меркантилизм | – Т. Веблен; |
| <input type="checkbox"/> маржинализм | – Т. Мен; |
| <input type="checkbox"/> монетаризм | – М. Фридмен; |
| <input type="checkbox"/> институционализм | – Ф. Кенэ; |
| | – У.С. Джевонсон. |

9. Установите соответствия между отдельными разделами экономической теории и примерами области их изучения.

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> микроэкономика | – бухгалтерский баланс СМ-2; |
| <input type="checkbox"/> макроэкономика | – спрос и предложение чая; |
| | – функционирование российской экономики; |
| | – инфляция в национальной экономике. |

10. Установите соответствия между отдельными функциями экономической теории.

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> познавательная | – разработка инструментария экономических исследований; |
| <input type="checkbox"/> методологическая | – использование в производстве определённой технологии; |
| <input type="checkbox"/> практическая | – схема развития экономики; |
| | – рекомендации правительству для проведения экономической политики. |

Тема 2. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА ОБЩЕСТВА (продвинутый уровень)

Материал для подготовки к практическим занятиям и выполнения самостоятельной работы

2.1. Понятие, сущность, классификация экономической системы общества

Для определения понятия экономической системы необходимо дать определение категории *система* в целом. *Система* – органически целое образование, состоящее из ряда образующих его частей, закономерно и прочно связанных между собой причинно-следственными связями и взаимозависимостями.

Человеческое общество как система представляет собой взаимодействующую совокупность отдельных индивидов, их различных групп и объединений как социальных феноменов. Экономическая система – сложная, упорядоченная совокупность всех экономических отношений и видов хозяйственной деятельности общества, осуществляющихся в формах определённых производительных и социальных отношений и институтов, целью которой является удовлетворение потребностей общества в материальных благах и услугах. Вне системного характера экономики не могли бы воспроизводиться экономические отношения и институты, реализовываться экономические закономерности, не могло бы сложиться теоретическое осмысление экономических явлений и процессов.

В сфере экономики функционируют разнообразные ресурсы, научно-технические, организационные достижения, формируемые общественной системой. В этой связи экономическое развитие на разных стадиях осуществляется по разным экономическим законам, складываются разные экономические системы или системы хозяйствования. Совокупность всех экономических процессов, совершающихся в обществе на основе действующих в нём имущественных отношений и организационных форм, представляет собой экономическую систему этого общества. Иными словами, ту или иную экономическую систему определяют характер функционирования и законы общественного воспроизводства [44].

Сущность экономической системы можно понять, определив социально-экономические отношения (прежде всего отношения собственности на основные средства производства); организационно-

технические (отношения, связанные со степенью специализации, кооперации и комбинирования труда) и управленческие структуры, т.е. элементы надстройки. Находя принципиальные различия в базисных отношениях и надстройке, можно говорить о принципиально разных по сущности экономических системах.

При этом необходимо иметь в виду, что в рамках одной экономической системы, на одной базисной основе могут функционировать разные варианты (модели организации хозяйственной жизни). Пример: экономики США, Японии, стран Западной Европы, скандинавских стран – это представители одной экономической системы, но с разными её моделями¹.

Структура любой экономической системы предполагает следующие важные элементы:

- 1) институциональную основу, которая определяет цель экономической системы;
- 2) организационную структуру, т.е. методы и приёмы организации хозяйства;
- 3) систему стимулов или экономический механизм.

Все указанные элементы взаимно переплетаются в экономической системе. Каждый из элементов может быть реализован в разных формах, и только сочетание этих специфических форм даёт на практике конкретную экономическую систему [29].

В любой экономической системе решаются три главные экономические проблемы:

- Что и сколько производить?
- Как производить?
- Для кого производить?

Таким образом, экономические системы имеют общие и специфические черты (табл. 1). Усвоив суть системы, можно понять многие закономерности экономической жизни общества. Экономика любой страны функционирует как самостоятельная, большая система, которая включает много разных видов деятельности. И каждое её звено – компонент системы – может существовать только потому, что получает что-либо от других звеньев, т.е. находится с ними во взаимосвязи и взаимозависимости.

¹ См. подр. изд. 2.3.

Таблица 1

**Некоторые отличия современного капитализма
(смешанной экономики) от чистого капитализма**

Основные черты	Капитализм XVIII – XIX вв.	Капитализм второй половины XX в.
Масштабы обобществления производства	Обобществление производства в рамках предприятия	Обобществление и огосударствление части хозяйства в национальном и интернациональном масштабах
Преобладающая форма собственности	Экономическая деятельность единоличных предпринимателей-капиталистов	Экономическая деятельность на базе коллективной частной и государственной собственности
Регулирование экономики	Саморегулирование индивидуальных капиталов на основе свободного рынка при слабом вмешательстве государства	Активное государственное регулирование национальной экономики для стимулирования потребительского спроса и предложения, предотвращения кризисов и безработицы и т.д.
Социальные гарантии	Социальная незащищённость граждан в случаях безработицы, болезни и старости	Создание государственных и частных фондов социального страхования и социального обеспечения

Современный мир характеризуется наличием самых разных экономических систем, которые, возникая в тот или иной исторический период, не оставались неизменными, а постоянно развивались. Чтобы лучше понять то или иное явление в жизни общества, необходимо наблюдать его не у одного какого-либо народа и не в одну какую-либо эпоху, а рассматривать его в процессе исторического развития, т.е. уяснить данное явление как нечто изменчивое, формирующееся, проходящее определённые фазы, ступени развития.

В основу исторической классификации экономических систем положено использование учёными-экономистами различных критериев для характеристики данного процесса. Заслуживает внимания классификация по двум критериям:

- а) формационному;
- б) эволюционному.

На основе формационного подхода К. Маркс [23, 24] выделил три основные формации:

- первичную (архаичную), куда он относил первобытно-общинный и азиатский способы производства;
- вторичную, основанную на частной собственности (рабство, крепостничество, капитализм);
- коммунистическую.

Формационный подход позволил выявить закономерные ступени в историческом развитии общества и выделить пять способов материального производства (первобытно-общинный, рабовладельческий, феодальный, капиталистический и коммунистический – так называемая «пятичленка») на основе утверждения о том, что решающая роль в общественном производстве принадлежит непосредственно процессу производства или способу производства. *Способ производства* – это не только определённый способ добывания и преобразования веществ природы, но и особый способ присвоения труда непосредственных производителей (как и его результатов), обусловленный формой собственности на средства производства и соответствующей ей общественной формой труда.

Сегодня классическое выделение пяти способов производства вызывает сомнение по ряду причин, в том числе и потому, что оно применимо лишь к Западной Европе и не имеет всеобщего значения. Сюда не вписываются азиатский способ, цивилизации Китая и Индии, с большой натяжкой можно включить и Россию. Поэтому рассмотрение процессов мирового развития на уровне формации, способов материального производства при всей их теоретической и практической значимости не может охватить всю сложную гамму происходящих в мире событий, отсюда очевидна и определённая ограниченность такого подхода. В связи с этим в экономической литературе предпринимаются попытки использования других критериев для анализа явлений и процессов общественной жизни.

Представители эволюционного подхода, опираясь на степень индустриального развития общества, выделяют:

- доиндустриальное общество;
- индустриальное общество;
- постиндустриальное (информационное) общество.

Характерным для экономики доиндустриального общества считается господство натурального хозяйства. Товарные отношения при этом либо вообще отсутствуют, либо ориентированы на удовлетворение потребностей немногочисленного слоя социальной элиты. Поли-

тическая власть монополизируется в рамках отдельной группы и существует преимущественно в авторитарных формах.

Место непосредственного производителя и его функция в процессе производства, цель и средства его деятельности, качество и количество выпускаемой продукции определялись не только уровнем развития производительных сил, но и конкретными лицами.

Индустриальное общество – тип общества, которое достигло такого уровня общественно-экономического развития, при котором наибольший вклад в стоимость материальных благ вносят добыча и переработка природных ресурсов, а также промышленность. Развитие системы орудий труда, техники позволило человеку увеличить меру власти над внешней природой.

Промышленная революция раскрепощает индивида: на смену личной зависимости приходит личная независимость. Она проявляется в том, что присвоение средств производства и жизненных средств не опосредовано в рыночной экономике принадлежностью человека к какому-нибудь коллективу. Каждый товаропроизводитель хозяйствует на свой страх и риск и сам определяет, что, как и сколько производить, кому, когда и при каких условиях реализовать свою продукцию.

В ходе научно-технической революции наука превращается в непосредственную производительную силу, возникает постиндустриальная экономика. Центр тяжести переносится в нематериальную сферу. Если в аграрной экономике ведущим элементом была земля, а в индустриальном – капитал, то в современной постиндустриальной лимитирующим фактором становится информация, накопленные знания.

Новые технологии стали результатом труда уже не «талантливых жестянщиков», а «высокообразных интеллектуалов». Итог их деятельности – революция в сфере телекоммуникаций. Если в XIX – первой половине XX вв. главной формой коммуникации были газеты, журналы, книги, к которым затем добавились телефон, телеграф, радио и телевидение, то в настоящее время все они вытесняются средствами компьютерной связи. Знания и информация становятся стратегическими ресурсами. Это приводит, прежде всего, к существенным изменениям в территориальном размещении производительных сил. В доиндустриальную эпоху города возникали на пересечениях торговых путей, в индустриальную – вблизи источников сырья и энергии, технополисы постиндустриальной эпохи вырастают вокруг научных центров и крупных исследовательских лабораторий.

В развитых странах происходит сужение собственно материального производства при одновременном стремительном росте «индустрии знаний». Личность выступает как самоцель общечеловеческого развития. Одновременно личность является главным орудием прогресса.

Выбор цели, пути её достижения, а также организация непосредственного трудового процесса в постиндустриальном обществе становятся не технологической, а гуманитарной задачей. Это обуславливает высокую степень самостоятельности каждого человека, придаёт труду подлинно свободное творческое содержание. При этом с точки зрения степени развитости рыночных отношений различаются нерыночные и рыночные экономические системы.

2.2. Типы современных экономических систем

Последние два столетия в мире действовали различные типы экономических систем: две нерыночные системы – традиционная и командно-административная, а также две рыночные системы – рыночная экономика свободной конкуренции (чистый, традиционный капитализм) и современная рыночная экономика (смешанная экономика).

Основные признаки типов экономических систем представлены на рис. 2.

Традиционная система существует в развивающихся странах. Этот тип экономической системы базируется на отсталой технологии, широком распространении ручного труда. Многоукладность экономики означает существование при данной экономической системе различных форм хозяйствования. В ряде стран сохраняются натурально-общинные формы, основанные на общинном ведении хозяйства и натуральных формах распределения созданного продукта. Мелкотоварное производство представлено многочисленными крестьянскими и ремесленными хозяйствами, которые доминируют в экономике. В условиях относительно слабо развитого национального предпринимательства огромную роль в экономике рассматриваемых стран часто играет иностранный капитал. В жизни общества преобладают освещенные веками традиции и обычаи, религиозные культурные ценности, кастовые и сословные деления, сдерживая социально-экономический прогресс. Для традиционной системы характерна активная роль государства. Перераспределяя через бюджет значитель-

ную часть национального дохода, государство направляет средства на развитие инфраструктуры и оказание социальной поддержки беднейшим слоям населения.



Рис. 2. Признаки типов экономических систем

В настоящее время традиционная экономическая система сохранилась в наиболее отсталых странах Азии и Африки, хотя её элементы сохраняются и в странах среднего уровня развития.

Административно-командная система (АКС) или централизованно-плановая господствовала ранее в СССР и бывших социалистических странах Европы и ряде азиатских государств.

Характерными чертами АКС является общественная (а в реальности государственная) собственность практически на все экономические ресурсы, монополизация и бюрократизация экономики в специфических формах, централизованное экономическое планирование как основа хозяйственного механизма. Хозяйственный механизм АКС имеет ряд особенностей. Он предполагает, во-первых, непосредственное управление всеми предприятиями из единого центра – высших эшелонов государственной власти, что сводит на нет самостоятельность хозяйственных субъектов. Во-вторых, государство полностью контролирует производство и распределение продукции, в результате чего исключаются свободные рыночные взаимосвязи между отдель-

ными хозяйствами. В-третьих, государственный аппарат руководит хозяйственной деятельностью с помощью преимущественно административно-распорядительных методов, что подрывает материальную заинтересованность в результатах труда.

Полное огосударствление вызывает невиданную по своим масштабам монополизацию производства и сбыта продукции. Гигантские монополии, утвердившиеся во всех областях народного хозяйства и поддерживаемые министерствами и ведомствами, при отсутствии конкуренции не заботятся о внедрении новинок техники и технологии. Для порождаемой монополией дефицитной экономики характерно отсутствие нормальных материальных и людских резервов на случай нарушения сбалансированности хозяйства. Преобладает уравнительный подход к оплате труда. Структура общественных потребностей определяется центральными плановыми органами.

В целом административно-командная экономика оказалась малоэффективной, труднореформируемой и характеризовалась постоянным дефицитом производственных ресурсов и товаров для потребления населения. Неэффективность командной системы в СССР и других странах бывшего социалистического лагеря стала очевидна к началу 1980-х гг. По сравнению с развитыми странами подавляющее большинство производимой в этих странах продукции оказалось неконкурентоспособным из-за низкого качества и устаревшей технологии производства; уровень благосостояния и продолжительность жизни граждан ниже, а детская смертность выше; технический уровень производства также намного ниже, загрязнение окружающей среды значительно выше.

Рыночная система (чистый, классический капитализм) – это способ организации экономической жизни, при котором капитал и земля находятся в частной собственности, а распределение ресурсов, производство, обмен и потребление товаров и услуг осуществляются на основе спроса и предложения. Рыночная экономика опирается на принципы свободы предпринимательства и выбора.

Основу этой системы составляют: право частной собственности, частная хозяйственная инициатива, рыночная организация распределения ресурсов, конкуренция. Эта система сложилась в XVIII в. и прекратила своё существование в конце XIX – первых десятилетиях XX вв. (в разных странах по-разному), значительная часть её элементов вошла в современную рыночную систему.

Одной из главных предпосылок чистого капитализма выступает личная свобода каждого из участников экономической деятельности, т.е. не только капиталиста-предпринимателя, но и наёмного работника. Решающим условием экономического прогресса стала свобода предпринимательской деятельности тех, кто имел капитал, и свобода наёмного работника продавать свою рабочую силу.

Чистый капитализм, или капитализм эпохи свободной конкуренции (*laissez faire*), характеризуется частной собственностью на ресурсы и использованием системы рынков и цен для координации экономической деятельности и управления ею. В такой системе поведение каждого её участника мотивируется его личными, эгоистическими интересами. На первый взгляд может показаться, что экономика, в которой каждый преследует свои собственные интересы, должна быть хаотичной и неэффективной. Однако эти взгляды были опровергнуты одним из основателей школы классической политэкономии А. Смитом в его труде «Исследование о природе и причинах богатств народов» [42]. А. Смит говорит о том, что в экономике свободного рынка отдельные индивиды руководствуются собственными интересами, направляются «невидимой рукой», действующей в целях реализации интересов общества в целом. В результате личная выгода служит движущей силой такой экономической системы.

Рыночная система функционирует в качестве механизма, посредством которого индивидуальные решения и предпочтения предаются гласности и координируются. Тот факт, что товары и услуги производятся, а ресурсы предлагаются в условиях конкуренции, означает, что существует много самостоятельно действующих покупателей и продавцов каждого продукта и ресурса. В результате экономическая власть широко рассеяна.

Очень мала или вовсе отсутствует необходимость в правительственном планировании, в правительственном контроле и вмешательстве в экономический прогресс. Такое вмешательство подрывает эффективность функционирования рыночной системы. Роль правительства поэтому ограничивается защитой частной собственности и установлением надлежащей правовой структуры, облегчающей функционирование свободных рынков [21, с. 38].

В рыночной экономике упор делается на личную свободу как потребителя, так и собственника ресурсов [55, с. 14]. Поэтому в данной системе «производитель самостоятельно принимает решение

об организации производства, что производить, в каких количествах, при помощи каких технологий»[15, с. 83].

Таким образом, благосостояние каждого человека в рыночной системе определяется тем, насколько успешно он может продать на рынке товар, которым владеет: свою рабочую силу, навыки, собственные изделия, земельный участок, умение проводить коммерческие операции. Действие рыночного механизма представлено на рис. 3.

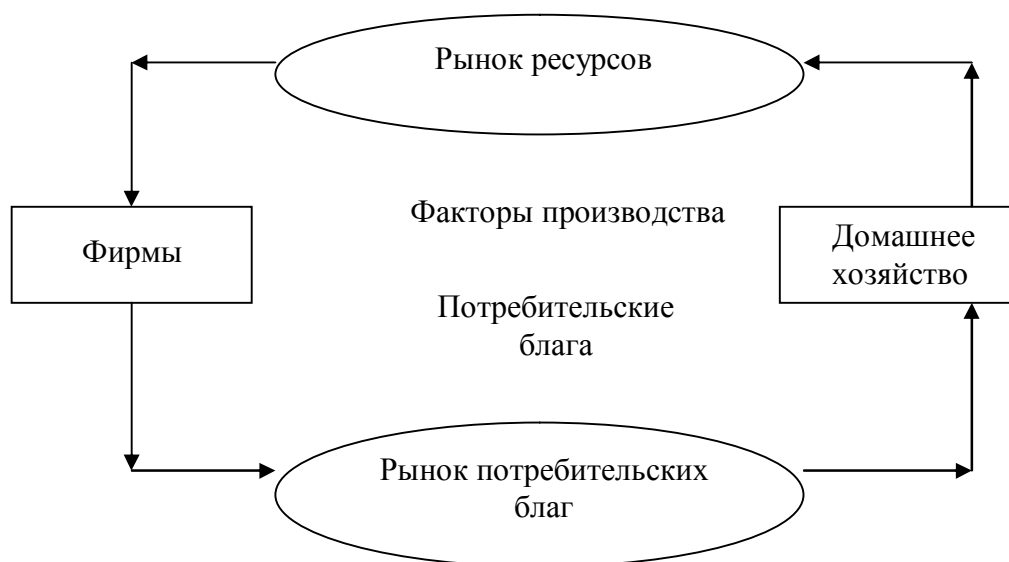


Рис. 3. Действие рыночного механизма

Достоинство рыночного механизма состоит в том, что он заставляет каждого продавца думать об интересах покупателей, тем самым продавец добивается собственной выгоды. Но и покупатель вынужден считаться с интересами продавца – он может получить желаемый товар, лишь уплатив за него сложившуюся на рынке цену. Рынки, основанные на конкуренции, являются самыми эффективными из известных человечеству способов распределения ограниченных производственных ресурсов и созданных с их помощью благ.

Смешанная экономика – экономика, которая включает как частную, так и общественную либо государственную собственность на средства производства. Это экономическая система, характеризующаяся наличием разных форм собственности и хозяйствования, способов регулирования экономических и социальных вопросов.

Экономические механизмы при смешанной экономической системе представлены на рис. 4.

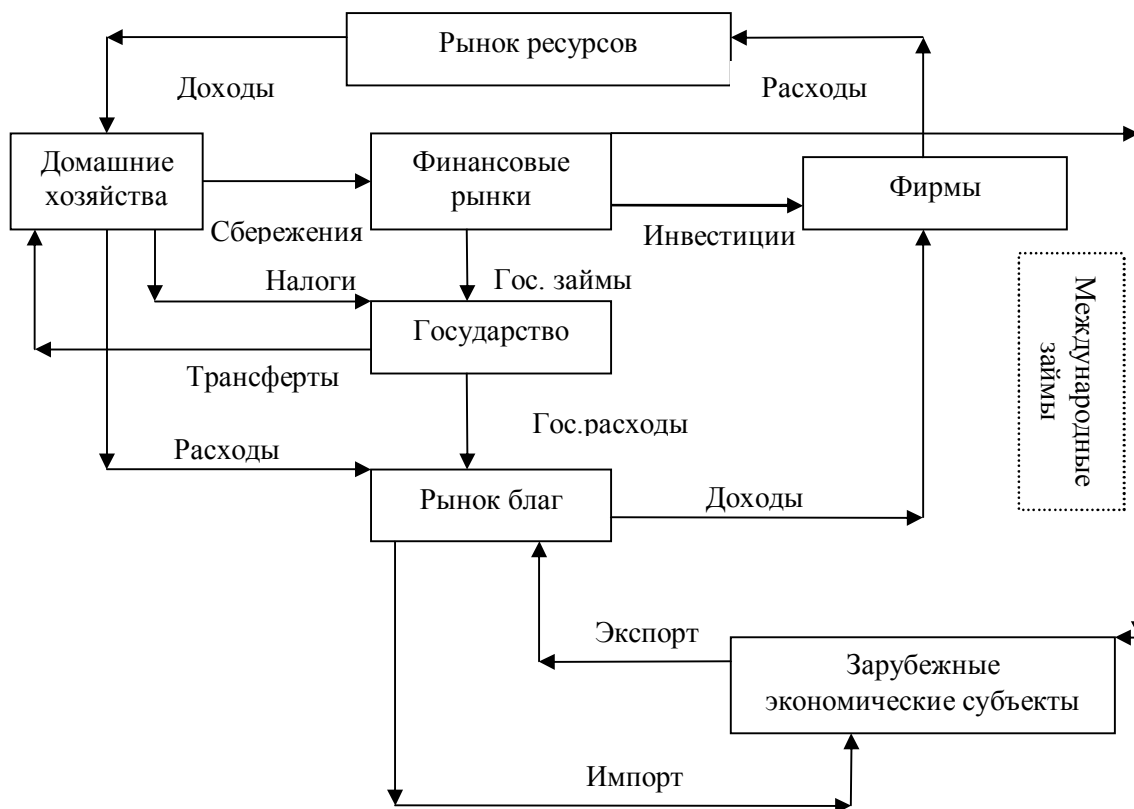


Рис. 4. Рыночный механизм в смешанной экономике

Сам термин *смешанная экономика* не имеет однозначного толкования. Его первоначальная и наиболее распространённая трактовка делает упор на сочетании различных секторов экономики (частного и государственного), на разнообразии форм собственности. Вторая позиция, получившая импульс от кейнсианства, выдвигает на первый план проблему сочетания рынка, рыночного механизма и государственного регулирования. Третья позиция, инициированная разнообразными социал-реформистскими течениями, основывается на сочетании капитала частного предпринимательства и социальности, общественных социальных гарантий. Наконец, ещё одна позиция, вытекающая из цивилизационного подхода, нацеливает на проблему соотношения экономических и неэкономических начал в структуре современного общества.

Указанные трактовки смешанной экономики в современных условиях не противоречат друг другу: они лишь отражают наличие нескольких линий формообразования современного типа развитой экономики и их единство.

Применительно к современным условиям смешанная экономика предстаёт в следующих укрупнённых формах:

- смешанная экономика развивающихся стран, в которых «смешение» вызывается низким уровнем развития и наличием отсталых экономических форм;
- смешанная экономика развитых стран (развитая смешанная экономика).

Сегодня смешанная экономика является целостной системой, выступающей адекватной формой современного развитого общества. Образующие её элементы опираются на такой уровень производительных сил и на такие тенденции социально-экономического развития, которые объективно требуют дополнения рынка государственным регулированием, частнохозяйственной инициативы – социальными гарантиями, а также включения в экономическую структуру общества постиндустриальных начал. Смешанная экономика не является конгломератом, хотя и уступает «чистым» системам в степени однородности составляющих её элементов.

Таким образом, каждая экономическая система имеет свои выгоды и слабые стороны. В условиях рыночной системы затраты экономической деятельности, связанные в данном случае с осуществлением рыночных сделок (transactions), приобретают форму транзакционных издержек (transaction cost). В их состав входят издержки сбора и обработки информации, связанные с определением предмета сделки, получением ценовой и иной информации, определением своей позиции, поиска партнёра, распространением информации о желании вступить в сделку; издержки проведения переговоров и принятия решения, в том числе выработки условий рыночного соглашения и его оформления в соответствующем юридическим нормам виде; издержки контроля и юридической защиты выполнения контракта, такие как контроль за качеством и иными характеристиками предмета сделки, определение и защита прав собственности (в том числе в судебном порядке), проверка и обеспечение соблюдения условий соглашения.

Затраты экономической деятельности, связанные с функционированием административной системы, принимают вид административных издержек. К ним относятся издержки информационного обеспечения (получения информации о состоянии управляемых объектов и её переработки); издержки подготовки административных решений (выработки проектов решений, их согласования в различных подразделениях административного аппарата); издержки исполнения (дове-

дения принятых решений до непосредственных исполнителей, обеспечения правовых условий выполнения).

Сопоставление уровней транзакционных и административных издержек определяет соотношение и границы действия рыночного и административного механизмов в данной конкретной экономической системе. Рынок обеспечивает наиболее экономное функционирование процесса координации, сводя одну из частей транзакционных издержек (на сбор информации) до минимума.

2.3. Модели экономических систем (по странам)

Экономика всех развитых стран мира функционирует как смешанная, однако в разных странах складываются различные модели смешанной экономики. Они отличаются друг от друга своими национальными особенностями «смещения» разных форм собственности, рынка и государственного присутствия; степенью воздействия на экономические и социальные процессы. Эта особенность зависит от многих факторов: уровня и характера материально-технической базы, исторических и геополитических условий формирования общественного устройства, национальных и социокультурных особенностей страны, влияния тех или иных социально-политических сил и т.п.

Американская модель – это либеральная модель, предполагающая приоритетную роль частной собственности, рыночного конкурентного механизма, капиталистических мотиваций, высокий уровень социальной дифференциации. Такая смешанная экономика ориентирована на всемирное поощрение предпринимательской активности и достижение успеха наиболее активной частью общества. Решение социальных проблем осуществляется государственным воздействием на распределение доходов (прогрессивное налогообложение, государственные социальные трансфертные программы), социальным страхованием, корректировкой распределения ресурсов с целью изменения структуры национального продукта в направлении оптимизации производства общественных благ.

Японская модель – это модель регулируемого корпоративного капитализма, в которой благоприятные возможности накопления капитала сочетаются с активной ролью государственного регулирования в сферах программирования экономического развития, структурной, инвестиционной и внешнеэкономической политики и с особым социальным значением корпоративного начала. В Японии при высо-

кой эффективности государственного воздействия на экономические и социальные процессы доля государственных расходов в ВВП мала. Японская смешанная экономика представляет собой регулируемый корпоративный капитализм, основанный на национальных традициях патернализма, сочетающий свободу частного предпринимательства, подкреплённую благоприятными условиями накопления капитала, с активной структурной, инвестиционной, внешнеэкономической и корпоративной социальной политикой. Эта экономическая система, основанная на сочетании рыночной саморегуляции и централизованного государственно-корпоративного регулирования, призванная укрепить эффективные стороны механизма «невидимой руки» и сгладить его негативные последствия.

В отличие от американской и японской модели смешанных экономик европейские страны основаны на концепции социального партнёрства, формировались под большим влиянием социал-демократии и потому в большей мере социально ориентированы и допускают более высокий удельный вес государственного сектора в национальной экономике.

Так, немецкая модель – это модель социального рыночного хозяйства, которая расширение конкурентных начал увязывает с созданием особой социальной инфраструктуры, смягчающей недостатки рынка и капитала, с формированием многослойной институциональной структуры субъектов социальной политики. В немецкой экономической модели государство не устанавливает экономические цели, это лежит в плоскости индивидуальных рыночных решений, оно создаёт надёжные правовые и социальные рамочные условия для реализации экономической инициативы. Такие рамочные условия воплощаются в гражданском обществе и социальном равенстве индивидов (равенстве прав, стартовых возможностей и правовой защите).

Немецкая модель, сочетая рынок с высокой степенью государственного вмешательства, характеризуется следующими чертами:

- индивидуальная свобода как условие функционирования рыночных механизмов и децентрализованного принятия решений. В свою очередь, это условие обеспечивается активной государственной политикой поддержания конкуренции;
- социальное равенство – рыночное распределение доходов обусловлено объёмом вложенного капитала или количеством индивидуальных усилий, в то время как достижение относительного равенства требует энергичной социальной политики;
- антициклическое регулирование;
- стимулирование технологических и организационных инноваций;

- проведение структурной политики;
- защита и поощрение конкуренции.

В Германии эффективная поддержка конкурентных начал и частного предпринимательства сочетается с развитой государственной и муниципальной социальной инфраструктурой, системой социальной защиты основной массы населения, широким участием общественных институтов (профессиональных, предпринимательских, потребительских, экологических и т.п. союзов и движений) в выработке и контроле экономической и социальной политики на государственном и местном уровнях.

Шведская модель – это социал-демократическая модель, которая отводит государству место верховной социально-экономической силы. Демократически избранной государственной власти делегируются огромные полномочия по регулированию социально-экономической жизни. Однако нельзя не признать, что концептуальные различия между социальной рыночной экономикой и «скандинавским социализмом» на практике стираются. В шведской модели смешанной экономики производством занимаются частные предприятия, действующие на конкурентной основе, а государство выполняет социальные функции (занятость, образование, социальное страхование, НИОКР, транспорт). Высокий уровень социальных гарантий классической смешанной экономики обеспечивается за счёт широкого перераспределения доходов.

Таким образом, противоборство сверхдержав, ожесточённое экономическое соперничество лидеров мирового хозяйства и развёртывание НТР служили и продолжают служить постоянными импульсами, стимулирующими государственное и корпоративное (внутрифирменное) регулирование рыночного хозяйства. В настоящее время хозяйственные системы практически всех развитых стран представляют собой различные модификации именно смешанной экономики, которые взяли ориентир на построение социально регулируемой рыночной экономики или смешанной системы хозяйства.

Основные понятия

Система, экономическая система, доиндустриальное общество, индустриальное общество, постиндустриальное общество, административно-командная система, традиционная экономическая система, чистый (классический) капитализм, смешанная экономика.

Темы докладов и рефератов

1. Экономические системы стран по индексу экономической свободы.
2. Смешанная система хозяйства в Японии, США, странах Западной Европы.

Вопросы и задания для самоконтроля

1. Как вы понимаете экономическую систему?
2. Определите основные критерии классификации экономической системы.
3. Сформулируйте основные типы экономических систем и их характерные особенности.
4. Приведите модели экономических систем по разным странам.

Тесты, задания

1. ... подход рассматривает деление экономических систем на первобытный, рабовладельческий, феодальный, капиталистический строй.
2. Цивилизационный подход выделяет в истории экономических систем доиндустриальное, индустриальное и ... общество.
3. ... хозяйство – это хозяйство, где всё производится для личного потребления и нет товарного обмена.
4. ... система – это хозяйственная система, в которой обычаи, опыт определяют практическое использование производственных ресурсов.
5. **Экономические законы, действующие в рамках одной социально-экономической системы, называют...**
 - а) специфическими;
 - б) общими;
 - в) всеобщими;
 - г) частными;
 - д) чистыми.
6. ... экономика – экономическая система, где большинство предприятий находятся в государственной собственности.
 - а) командная;
 - б) капиталистическая;
 - в) рыночная;
 - г) смешанная.

7. Общие черты, характерные для традиционной и командной экономики:

- а) ограничение роли товарного производства;
- б) отсутствие наёмного труда;
- в) отсутствие частной собственности;
- г) централизованное планирование.

8. Соответствие между типами экономических систем и формами собственности:

- | | |
|-----------------|--|
| 1) рыночная | 1) личная собственность; |
| 2) смешанная | 2) господство частной собственности; |
| 3) традиционная | 3) господство государственной собственности; |
| 4) командная | 4) общинная собственность; |
| | 5) многообразие форм собственности. |

9. Соответствие между характеристиками хозяйственных систем и их названиями:

- | | |
|---|--------------------------------------|
| 1) рыночный, спонтанный порядок, корректируемый государством | 1) тоталитарная экономика; |
| 2) децентрализованный способ координации экономического выбора на основе «спонтанного порядка», регулируемый исключительно ценовыми сигналами | 2) традиционная экономика; |
| 3) обычаи, опыт и традиции определяют практическое использование производственных ресурсов | 3) индустриальная система; |
| 4) распределение ресурсов основано на директивном централизованном планировании | 4) смешанная экономика; |
| | 5) капитализм свободной конкуренции. |

Раздел 2. МИКРОЭКОНОМИКА (продвинутый уровень)

Тема 3. ОСНОВЫ ТЕОРИИ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ (продвинутый уровень)

Материал для подготовки к практическим занятиям и выполнения самостоятельной работы

3.1. Деньги и их функции

Деньги – особый товар, представляющий всеобщий эквивалент (равностоймость) или всеобщую эквивалентную форму стоимости всех других товаров. Специфическое свойство денежного товара – выражать стоимость любого другого товара, служить всеобщим орудием обмена.

Денежная система – исторически сложившаяся форма организации денежного обращения страны, регламентированная в общегосударственном масштабе. Различают биметаллические и монометаллические денежные системы. Для биметаллической денежной системы характерны следующие признаки: свободная чеканка золота и серебра; фиксированное законом соотношение между стоимостью золота и серебра («биметаллическая пара»); неограниченная разменная способность золота и серебра. При монометаллической денежной системе только один эталонный металл является предметом свободной чеканки и обладает неограниченной разменной способностью. Монометаллизм может быть золотой и серебряный.

Выделяют следующие классы денег:

1. Натуральные (вещественные) деньги – шкуры зверей, раковины, зерно, предметы обихода, скот.

2. Металлические деньги – это «символические» деньги, т.е. сделаны из материалов, по стоимости не соответствующих их номинальной стоимости.

3. Бумажные деньги – выступают в роли казначейских билетов (билетов Банка России). Их вещественное представление вторично, значение определяется номиналом, обозначенным на купюре.

4. Кредитные деньги. Основными видами кредитных денег являются:

- вексель – письменное долговое обязательство строго установленной формы, дающее беспорное право его владельцу (векселе-

держателю) по истечении срока требовать с должника обозначенную денежную сумму;

- банкнота (банковский билет) – долговое обязательство банка, появляется в результате замены частных векселей векселями банков;
- чек – безусловный приказ владельца текущего счета банку о выплате указанной суммы указанному лицу или предъявителю;
- электронные деньги (виртуальные деньги) – информация в специализированных банках данных (денежных банках);
- пластиковые карточки – средства расчетов, замещающие наличные деньги и чеки, а также позволяющие владельцу получить в банке краткосрочную ссуду.

Официальной денежной единицей Российской Федерации является рубль. Соотношение между рублем и драгоценными металлами законом не установлено. Официальный курс рубля к иностранным денежным единицам устанавливается Банком России и публикуется в печати.

Исключительным правом эмиссии наличных денег, организации их обращения и изъятия на территории Российской Федерации обладает Центральный банк. Он отвечает за состояние денежного обращения с целью поддержания нормальной экономической деятельности в стране. Видами денег, имеющими законную платежную силу, являются банкноты и металлические монеты, которые обеспечиваются всеми активами Центрального банка, в том числе: золотым запасом; государственными ценными бумагами; резервами кредитных учреждений, находящимися на счетах в Центральном банке.

Деньги выполняют следующие функции:

- 1) мера стоимости – деньги как всеобщий эквивалент измеряют стоимость всех товаров;
- 2) средство обращения – товарное обращение включает два изменения форм стоимости: продажу одного товара и куплю другого. В этом процессе деньги играют роль посредника в обмене двух товаров: товар – деньги – товар (T_1-D-T_2);
- 3) средство образования сокровищ, накоплений и сбережений;
- 4) средство платежа – возникла в связи с развитием кредитных отношений (в этой функции деньги используются при продаже товаров в кредит и при выплате зарплаты рабочим и служащим);
- 5) мировые деньги – служат всеобщим платежным средством, всеобщим покупательным средством, материализацией общественного богатства.

Важнейшим количественным показателем денежного обращения является денежная масса – совокупный объем покупательных и платежных средств, обслуживающих хозяйственный оборот и принадлежащих частным лицам, предприятиям и государству. Для анализа количественных изменений денежного обращения на определенную дату и за определенный период, а также для разработки мероприятий по регулированию темпов роста и объема денежной массы используются различные показатели (денежные агрегаты). Для расчета совокупной денежной массы в Российской Федерации используются следующие агрегаты:

$M0$ = наличные;

$M1 = M0 +$ Расчетные, текущие и прочие счета (расчетные, специальные счета, счета капитальных вложений, аккредитивы и чековые счета, бюджетные, профсоюзные счета) + Вклады в коммерческих банках + Депозиты до востребования в Сбербанке;

$M2 = M1 +$ Срочные вклады в Сбербанке;

$M3 = M2 +$ Депозитные сертификаты и облигации госзаймов.

Для определения необходимого количества денег в обращении американский экономист И. Фишер вывел уравнение обмена:

$$M \cdot V = P \cdot Q,$$

где M – масса денег в обращении; V – скорость обращения денег (среднегодовое количество оборотов денег, которые используются на покупку товаров и услуг, или количество обменов денежной единицы на товары и услуги в течение года); P – средняя цена товаров и услуг; Q – количество проданных товаров и оказанных услуг.

Количество денег в обращении, умноженное на число их оборотов в актах купли-продажи за год, равно объему валового национального продукта.

3.2. Спрос: факторы и закон

Функционирование рынка и экономики в целом обеспечивается уравновешенными отношениями купли-продажи. В связи с этим на рынке действуют покупатели и продавцы как самостоятельные экономические субъекты. Продавцы реализуют готовую продукцию, услуги, полуфабрикаты и пр., а покупатели предъявляют на все это спрос.

Спрос – это экономическая категория, показывающая стремление покупателя к приобретению нужной ему продукции с учетом те-

кущего процесса ценообразования и прочих экономических показателей. В роли товара могут выступать любые предметы производства в зависимости от его специализации: продукты, ткани, услуги, идеи и все то, что может быть оценено экономическими субъектами как благо, имеющее высокую полезность [38, 39].

Для определения места спроса в системе экономических отношений необходимо ввести такое понятие, как закон спроса. Он характеризуется тем, что количество приобретаемой субъектом на рынке продукции определяется главным образом ее стоимостью или рыночной оценкой.

Потребитель – это рациональный субъект экономической деятельности, поэтому он стремится минимизировать свои издержки (расходы). Безусловно, это не говорит о том, что погоня за минимизацией затрат должна сопровождаться покупкой некачественного или слишком дешевого уцененного товара, конечно, если уценка не связана просто с сезонными циклами. Сегодня вообще цена не гарантирует качества, поэтому даже самый дорогой товар порой не обладает высокими качественными характеристиками. Величина спроса складывается не только из стоимости товара, но и под действием следующих *неценовых факторов*:

1) текущие доходы потребителей. Как известно, чем выше доход, тем динамичнее становится структура потребления индивида: растут его сбережения, а вместе с этим и денежные суммы, затраченные на приобретение необходимых товаров и услуг;

2) вкусы и предпочтения потребителей. Они подвержены изменениям с течением времени, например, под влиянием постоянно изменяющейся моды. Некоторые покупатели постоянны и, придерживаясь одной марки, предпочитают удовлетворять свои потребности продукцией исключительно конкретного производителя, зачастую даже независимо от ценовой характеристики;

3) цена на товары-заменители и товары-дополнители:

а) товары-конкуренты, т.е. товары-субституты. Пример – мандарины и апельсины. Если на рынке происходит изменение (в данном случае рост) цены на мандарины, покупатель будет склонен к покупке апельсинов, поскольку они также могут удовлетворить потребность в потреблении фруктов при более низкой стоимости;

б) товары, дополняющие друг друга, или товары-комплименты. Например, если начинают расти цены на бензин, спрос на автомобили планомерно снижается, поскольку топливо является ведущим факто-

ром, определяющим работу машин, по крайней мере, создает для этого все условия;

4) потребительские ожидания. Покупатель при потреблении оценивает экономическую ситуацию в стране: уровень цен, динамику процентных ставок, величину инфляции. Повышение инфляционных ожиданий (нестабильность цен), как правило, способствует тому, что субъекты стараются купить все больший объем товаров, т. е. увеличивают потребительский спрос. Это же может стать причиной роста цен, главным образом на товары первой необходимости;

5) количество потребителей, осуществляющих покупки на рынке.

3.3. Предложение: факторы и закон

Рыночная ситуация складывается под влиянием двух экономических категорий: спроса и предложения. Покупатели для удовлетворения собственных потребностей и под влиянием предпочтений вынуждены приобретать на рынке те или иные товары или услуги. Однако их возможности ограничены поведением фирм-производителей, которые непосредственно осуществляют поставку на рынок востребованного продукта.

Предложение на рынке товаров и услуг характеризуется объемом товарной продукции, которую производители, посредники или продавцы готовы выставить на продажу по различным альтернативным ценам в рамках одного временного промежутка. Величина предложения на рынке, его структура непосредственно определяются потребительским спросом, т. е. желанием покупателя приобрести именно данный тип товара для текущего или будущего потребления, а также уровнем доходности или платежеспособности экономического субъекта. В соответствии с вышеизложенным получается, что закон предложения отражает прямую зависимость между объемами производства и уровнем установленных рыночных цен. Иными словами, если цены на рынке товаров и услуг, факторов производства, финансовом рынке и пр. планомерно растут, производитель автоматически принимает решение производить и поставлять на рынок для реализации все больший объем продукции, работ, услуг.

На величину предложения оказывают влияние два вида факторов:

1) ценовые факторы. Они неразрывно связаны с процессом ценообразования, будь то цены на готовую продукцию или на первичное сырье, которое идет на ее изготовление. Соответственно, если

общий уровень рыночных цен невысок, это будет сопровождаться большими издержками производителей, особенно если цены на ресурсы и факторы производства слишком высоки. В этом случае выручка от продажи произведенной продукции будет практически вся уходить на покрытие издержек и уплату налогов;

2) неценовые факторы:

а) динамика цен на ресурсы. Для осуществления производственной деятельности фирма делает закупки сырья и необходимого оборудования. При увеличении цен на основные, оборотные фонды и ресурсы производства издержки предприятия тоже будут неуклонно расти. Рост затрат, в свою очередь, вынуждает фирму или предприятие сокращать производственную деятельность до тех пор, пока цена на единицу продукции не окажется равной или ниже предельных издержек; в результате предложение начинает сокращаться;

б) разработка новых технологий позволяет производителю увеличить эффективность производства и, как следствие, количество производимой продукции. Внедрение новых основных производственных фондов и технологических открытий (машины и оборудование) на производстве способствует снижению показателей материалоемкости и трудоемкости и росту фондоотдачи. Иными словами, реальным становится процесс расширения масштабов производства;

в) динамика величины налогообложения. Налоги являются регулятором государственного бюджета, они периодически (как правило, раз в месяц) изымаются из дохода всех экономических субъектов. Чем выше налоговая ставка и сумма налога, подлежащая отчислению, тем ниже становится потенциал для дальнейшего развития. Это может явиться причиной возникновения такой проблемы, как теневая экономика и сокрытие доходов;

г) численность продавцов на рынке. При совершенной конкуренции из-за однородности производимого товара может быть нарушена динамика предложения, так как поставка продукции по своей величине не соответствует величине спроса.

3.4. Понятие эластичности, эластичность спроса и предложения

Эластичность представляет собой гибкость спроса и предложения по отношению к динамичной внешней рыночной среде.

Эластичность спроса показывает способность его величины к изменениям вследствие динамики различных факторов, оказывающих

на него качественное влияние. Иными словами, это принцип определения зависимости величины потребительского спроса от рыночных механизмов, таких как цена, процентная ставка и пр., а также от количественных показателей уровня жизни и достатка экономических субъектов. Эластичность спроса бывает трех видов:

1) эластичность спроса по цене. Данная величина характеризует изменения в структуре спроса в результате изменения рыночных цен на тот или иной товар:

$$E^D = -(\Delta Q / \Delta P) \cdot (P / Q),$$

где Q – количество товара; P – цена; ΔQ и ΔP – изменения в объеме товара и его цене.

Важно отметить тот факт, что величина эластичности спроса, как правило, соответствует трем состояниям:

а) близкая к нулю эластичность преимущественно складывается для товаров первой необходимости, которые крайне важны для любого экономического субъекта для удовлетворения его физиологических потребностей (в полноценном питании, одежде). Спрос на их удовлетворение – величина постоянная, поскольку потребители независимо от изменения уровня дохода и динамики цен не перестают их приобретать;

б) в случае, когда эластичность стремится к положительной бесконечности, принято считать, что спрос сильно реагирует на любые экономические явления, особенно на малейшие изменения цены. Такая ситуация характерна, например, для рынка ценных бумаг;

в) полная эластичность характерна для предметов роскоши, т. е. третичных потребностей, которые не требуют немедленного удовлетворения и присутствуют у тех экономических субъектов, платежеспособность которых велика (автомобили, дачи и пр.). Иными словами, это люди с высокими доходами, первичные физиологические потребности которых удовлетворены полностью;

2) эластичность спроса по доходу:

$$E^D = (\Delta Q / \Delta I) \cdot (I / Q),$$

где I – величина дохода; ΔI – его соответствующие изменения. Здесь следует выделить товары с отрицательной эластичностью, так называемые товары низкой категории, а также те, для которых эластичность является величиной положительной (нормальные товары). Если уровень дохода потребителя начинает расти, он меняет систему своих

предпочтений и вкусов, может позволить себе покупку более дорогого товара;

3) перекрестная эластичность. Данный показатель предназначен для определения величины спроса на какой-либо товар в зависимости от динамики цен на другой:

$$E^D = (\Delta Q_A / \Delta P_B) \cdot (P_B / Q_A),$$

где A и B – два сравниваемых товара. Существуют альтернативные товары, которые в случае необходимости способны заменить друг друга (сливочное масло и маргарин), и товары-дополнители (бензин и автомобиль). Спрос на маргарин может возрасти в том случае, когда общий уровень цен на масло возрастет на определенную величину. Это связано с тем, что маргарин дешевле, поэтому покупатели начнут предъявлять на него больший спрос. Аналогично спрос на автомобили теоретически зависит от динамики цен на бензин. Присутствие на рынке альтернативных товаров расширяет потребительские возможности. Это предоставляет покупателю более широкий выбор, на основании чего вероятность того, что покупка на рынке будет совершена, резко возрастает.

Эластичность предложения. Предложение товаров является результатом производственного процесса и отражает желание и возможность продавца продать определенное количество товаров (услуг) по определенной цене.

Кривая предложения S показывает, какое количество товара производители могут продать при различных уровнях цены (рис. 5). Кривая S демонстрирует действие закона предложения: чем выше цена P на товар при прочих равных условиях, тем больше объем предложения Q , и наоборот. Свойства кривой S :

- 1) возрастающая;
- 2) тангенс угла наклона положительный;
- 3) отражает прямую зависимость между P и Q .

Предложение испытывает влияние ценовых и неценовых факторов. Эта функция может быть представлена в виде формулы

$$Q_S = f(P_A, P_Z, N_t, T),$$

где P_A – цена данного товара; P_Z – цена на экономические ресурсы; N_t – применяемая технология; T – налоги и дотации.

Изменение цены данного товара P_A при прочих равных условиях (неценовые факторы неизменны) влияет на величину предложения (то количество товара, которое продавец желает продать при данных ус-

ловиях, в данный момент времени), что графически выражается в движении вдоль кривой S : при увеличении цены от P_1 до P_2 увеличивается S от Q_1 до Q_2 (см. рис. 5).

Изменение неценовых факторов при неизменности цены данного товара влияет на изменение предложения (функции предложения), что графически выражается смещением кривой S (см. рис. 5). То есть при той же цене P_2 при снижении издержек производитель предложит больший объем $Q_3 > Q_2$ (кривая S_1), при увеличении издержек – меньший объем – $Q_1 < Q_2$ (кривая S_2).

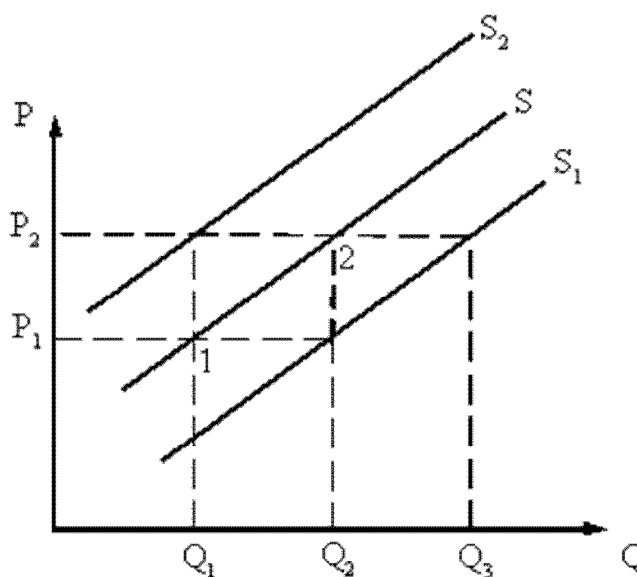


Рис. 5. Изменение объема предложения и функции предложения

Степень чувствительности предложения к изменению цены товара называют *эластичностью предложения*.

Коэффициент эластичности предложения по цене показывает, насколько изменится объем предложения товара Q_S при изменении P на 1%:

$$E_S = \frac{\Delta Q_S}{\Delta P} \cdot \frac{P}{Q_S}.$$

Коэффициент E_S всегда положительный, т.к. по закону предложения P и Q_S изменяются в одном направлении. Так как производство товаров зависит от степени загрузки производственных мощностей, размеров товарных запасов, способности к инвестициям и сроков их реализации, то эластичность предложения (реакция на изменение рыночной ситуации) в значительной степени зависит от фактора времени. По способности предприятия реагировать на рыночную ситуацию выделяют три временных периода:

1. Кратчайший период, когда производителю не хватает времени, чтобы изменить объем производства при изменении рыночной цены (кривая S_0 на рис. 6). Увеличение спроса до D_1 вызывает лишь рост $P > P_{\max}$, а Q_S остается постоянным – предложение неэластично ($E_S=0$).

2. В краткосрочном периоде, в течение которого производственные мощности остаются неизменными, но объем производства может быть изменен за счет интенсивности их использования (работа в две смены) (кривая S_1). То есть с ростом спроса ($D > D_1$) значительное изменение цены ($P_0 > P_1$) вызывает незначительное увеличение объема до Q_1 – предложение более эластично ($1 > E_S > 0$).

3. В длительном периоде предприятие имеет возможность перестроить производство за счет замены старого оборудования, увеличения производственных мощностей (кривая S_2), поэтому увеличение $D - D_1$ стимулирует рост Q_S в большей степени, чем изменение $P_0 > P_2$ (кривая S_2), – предложение эластично ($E_S > 1$).

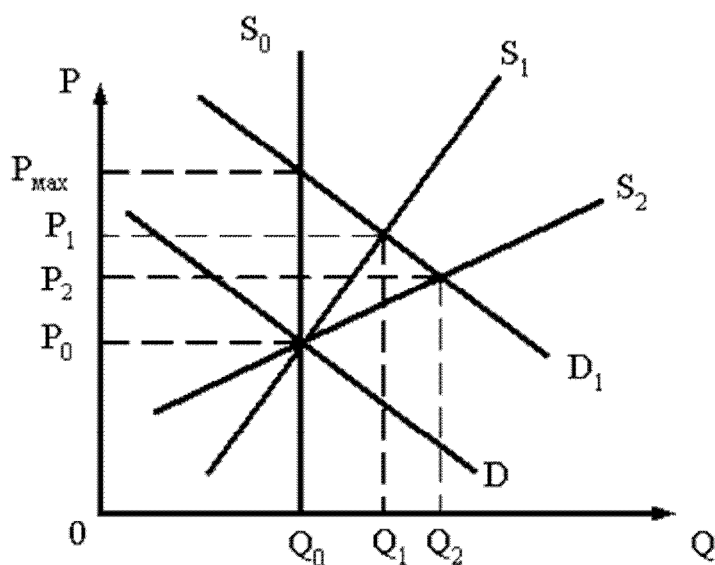


Рис. 6. Влияние фактора времени на эластичность предложения

Таким образом, чем больше времени имеется в распоряжении производителя для реагирования на изменение цены, тем больше будет изменение в объеме предложения.

3.5. Равновесие спроса и предложения на рынке. Равновесная цена

Для эффективного функционирования рыночной экономики спрос на факторы производства и товары и услуги так или иначе должен быть удовлетворен. Иными словами, экономика должна находиться в состоянии, когда она еще может предложить какой-либо продукт.

Таким образом, рыночное равновесие – состояние рынка, при котором желание фирм производить совпадает с потребительским выбором и желанием покупателя приобрести определенный набор благ. Иными словами, такая рыночная ситуация характеризуется абсолютным совпадением всех экономических интересов, которые определяют поведение каждого субъекта рыночных отношений: производителей, покупателей и посредников. Соответственно, равновесная цена – цена, установившаяся в результате совпадения спроса и предложения, т.е. цена, устраивающая всех экономических субъектов. Это не что иное, как минимальная цена, по которой производитель готов продать данный товар, и максимальная цена, которую потребитель согласен заплатить за покупку.

В зависимости от соотношения спроса и предложения на рынке и от их изменений динамика рыночного равновесия подразумевает 5 вариантов:

1) потребительский спрос претерпевает значительные изменения. Такая ситуация возможна, как правило, в долгосрочном периоде, при состоянии полной занятости. Фирмы не имеют дополнительных ресурсов и факторов производства для расширения своей деятельности, а желание покупателей приобрести определенный товар двигает кривую спроса вдоль кривой предложения;

2) спрос на товары и услуги, факторы производства постоянен, а предложение крайне динамично. В этом случае предприниматели регулируют производство по своему усмотрению. Наконец возникает такое состояние экономики, при котором предложение превышает спрос, что вызывает падение цен и рост предельных издержек на единицу изготовленной продукции;

3) если спрос и предложение одновременно и пропорционально изменяются в одном направлении, то равновесие на рынке сохраняется, при этом изменения происходят только при установлении цены равновесия: она растет при росте спроса-предложения и снижается при их спаде;

4) если спрос при снижающемся предложении продолжает расти, то продажная цена устанавливается на максимальном уровне. Предложение, как правило, зависит от объема ресурсов, которые могут быть реально вовлечены в производство. Когда их величина ограничена, масштабы производства не могут изменяться и выручку приходится делать исключительно за счет повышения цен;

5) если спрос, наоборот, снижается, а предложение растет, наступает кризис перепроизводства, в этом случае равновесные цены оказываются на более низком уровне, чем того хотел бы производитель.

Кроме того, помимо данных классификаций, рыночное равновесие может быть как общим, так и частичным.

Частичное рыночное равновесие может возникнуть только на одном типе рынка (на единственном), когда объем выпуска крайне ограничен и он наиболее пропорционально распределяется между всеми экономическими субъектами, потенциальными покупателями.

Цены на рынке динамичны, это связано прежде всего с динамикой рыночного равновесия, вызванного реальными изменениями в структуре спроса и предложения. Так или иначе любые изменения, которые имеют место на рынке, находятся в определенной взаимосвязи. Движение цен на одном типе рынка постепенно достигает других, вследствие чего механизм ценообразования развивается по спирали, охватывая все больший объем товаров, идей, услуг и работ. В результате при определенной доле вероятности существует такое множество рыночных цен, которое позволяет выбрать одну единственную, равновесную. Этим механизмом описывается общее равновесие на рынке.

Рынок представляет собой динамичный живой организм, он самостоятельно регулирует экономические процессы. Однако когда рынок не справляется, ему на помощь приходит государство, которое отвечает за экономическую ситуацию в стране в целом.

3.6. Закон убывающей предельной производительности. Эффект масштаба

Закон убывающей предельной производительности действует в краткосрочном временном интервале, когда один производственный фактор остается неизменным. Действие закона предполагает неизменное состояние техники и технологии производства, если в производственном процессе будут применены новейшие изобретения и другие технические усовершенствования, то рост объема выпуска может быть достигнут при использовании тех же самых производственных факторов, т.е. технический прогресс может изменить границы действия закона.

Если капитал является фиксированным фактором, а труд – переменным, то фирма может увеличить производство за счет использования большего количества трудовых ресурсов. Но по закону убы-

вающей предельной производительности последовательное увеличение переменного ресурса при неизменности других ведет к убывающей отдаче данного фактора, т.е. к снижению предельного продукта или предельной производительности труда. Если же наем рабочих будет продолжаться, то в конечном итоге они будут мешать друг другу (предельная производительность станет отрицательной) и объем выпуска сократится.

Предельная производительность труда (предельный продукт труда MP_L) – это прирост объема производства от каждой последующей единицы труда.

$$MP_L = \frac{\Delta Q_L}{\Delta L},$$

т.е. прирост производительности к совокупному продукту TP_L .

$$MP_L = \frac{\Delta TP_L}{\Delta L}.$$

Аналогично определяется предельный продукт капитала MP_K .

Основываясь на законе убывающей производительности, проанализируем взаимосвязь общего TP_L , среднего AP_L и предельного MP_L продуктов (рис. 7).

В движении кривой общего продукта TP можно выделить три этапа. На этапе I она поднимается вверх ускоряющимися темпами, так как предельность продукта MP возрастает (каждый новый рабочий приносит больше продукции, чем предыдущий) и достигает максимума в точке A , т.е. скорость роста функции максимальна. После точки A (этап II) в силу действия закона убывающей отдачи кривая MP падает и каждый нанятый рабочий дает меньшее приращение общего продукта по сравнению с предшествующим, поэтому темп роста TP после TC замедляется. Но пока MP будет положительным, TP будет все равно увеличиваться и достигнет максимума при $MP=0$.

На этапе III, когда количество рабочих становится избыточным по отношению к фиксированному капиталу (станки), MP приобретает отрицательное значение, поэтому TP начинает снижаться.

Конфигурация кривой среднего продукта AP также обусловлена динамикой кривой MP . На этапе I обе кривые растут, пока приращение объема выпуска от вновь нанятых рабочих будет большим, чем средняя производительность AP_L ранее нанятых рабочих. Но после точки A ($\max MP$), когда четвертый рабочий добавляет к совокупному

продукту TP меньше, чем третий, MP уменьшается, поэтому средняя выработка четырех рабочих также сокращается.

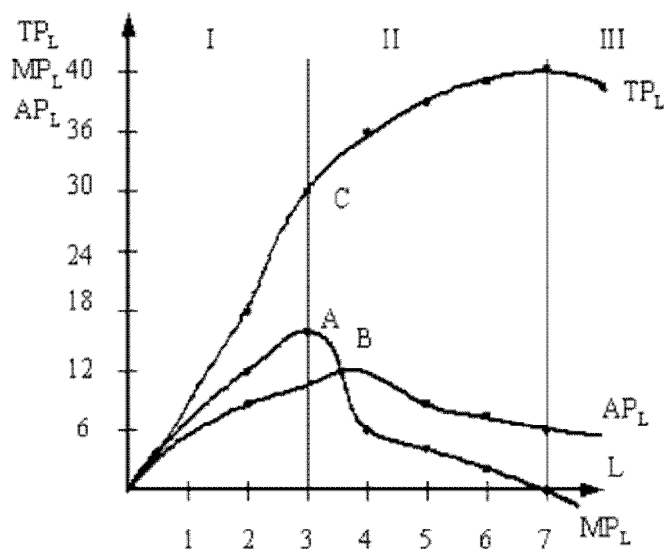


Рис. 7. Динамика и взаимосвязь общего, среднего и предельного продуктов

Эффект масштаба. Положительный и отрицательный эффекты масштаба. В долгосрочном временном интервале фирма может менять все используемые факторы производства. Иными словами, все издержки будут выступать в качестве переменных. Анализ изменения долгосрочных издержек важен для выбора стратегии фирмы в области масштабов своей деятельности. Например, стоит создавать для выпуска заданного объема товаров одно крупное предприятие или несколько мелких? Какой вариант позволит минимизировать издержки? Если размеры фирмы удвоились (построили новое здание, закупили новое оборудование), в какой пропорции изменится объем выпуска продукции? Почему мы наблюдаем на практике, что в автомобильной, металлургической промышленности существуют крупные предприятия, в то время как производство одежды, сфера услуг сосредоточены, как правило, на мелких фирмах?

Допустим, наша хлебопекарня выпекает булочки. Проанализировав издержки, мы пришли к выводу, что минимальными они будут при производстве 1000 булочек ежедневно.

Нивелировать действие закона убывающей отдачи можно, только расширив масштабы производства, открыв новый цех с новым оборудованием. На этом новом, более крупном предприятии (кривая средних валовых издержек) закон убывающей отдачи начнет действо-

вать при большем объеме выпуска, и минимальные издержки на одну булочку будут достигнуты при выпечке 2000 шт. ежедневно.

Если мы и дальше будем расширять предприятие, то кривая средних валовых издержек поднимется вверх и минимальные издержки при выпечке 3000 булочек будут выше, нежели при выпечке 2000 булочек. Минимальными издержки будут при выпечке 2000 булочек ежедневно.

Чем объясняется такое положение кривой средних долгосрочных издержек предприятия? Экономисты связывают его с так называемым положительным и отрицательным эффектами масштаба. Эффект масштаба будет положительным, если при увеличении размеров предприятия средние издержки уменьшаются, и отрицательным – если они увеличиваются.

Существует много объяснений положительного и отрицательного эффектов масштаба. Экономия, обусловленная расширением масштабов производства, вызвана тем, что:

- по мере роста размеров предприятия увеличиваются возможности использования преимуществ специализации в производстве и управлении;

- на более крупных предприятиях может применяться высокопроизводительное и дорогостоящее оборудование;

- больше возможностей для диверсификации деятельности, развития побочных производств, выпуска продукции на базе отходов основного производства.

Отрицательный эффект масштаба возникает в связи с нарушением управляемости в чрезмерно крупной фирме:

- снижается эффективность взаимодействия между ее отдельными подразделениями, фирма становится «неповоротливой», теряется гибкость;

- затрудняется контроль за реализацией решений, принимаемых руководством фирмы;

- в отдельных подразделениях возникают локальные интересы, противоречащие интересам фирмы в целом;

- с ростом размеров фирмы увеличиваются издержки на передачу и обработку информации, необходимой для принятия решений, и т.п.

Эффект масштаба проявляется в отдельных отраслях по-разному. Существуют отрасли, где средние издержки достигают минимума при очень большом объеме выпуска продукции, достаточном для удовлетворения рыночного спроса. С точки зрения экономии из-

держек в них целесообразно существование одной крупной фирмы. Это отрасли так называемой естественной монополии. К естественным монополиям относятся, например, предприятия электро-, газо- и водоснабжения крупного города. Деятельность естественных монополий регулируется государством.

В некоторых отраслях кривые средних долгосрочных издержек вначале быстро снижаются, а затем достаточно долго остаются на одном уровне – горизонтальные участки. На таких участках отдача от роста масштабов производства является постоянной, и могут существовать и эффективно работать как мелкие, так и крупные фирмы. Примером могут служить предприятия по производству одежды, обуви, магазины.

В нашем примере оптимальным по размеру является предприятие, выпускающее 2000 булочек ежедневно. Если рыночный спрос превышает это количество, целесообразно создать новое предприятие, а не расширять уже работающее.

Анализ издержек фирмы в кратко- и долгосрочном периодах, приведенный выше, является необходимым, но не достаточным условием при планировании выпуска продукции на ближайшее время и перспективу. Минимизация издержек – это не самоцель, а лишь средство повышения прибыли или сокращения убытков, в конечном счете обеспечения стабильности и устойчивости положения фирмы в рыночной экономике.

На следующем этапе анализируются доходы фирмы, а также прибыли и убытки в различных временных интервалах. Доход является функцией цены производимой продукции и объема производства. В одних случаях цена продукции – это внешний по отношению к фирме фактор, в других фирма, основываясь на анализе потребительских предпочтений, сама определяет цену продукции. Поэтому анализ выбора фирмой объема производства, обеспечивающего ей максимальную прибыль или минимальные убытки, начинается с рассмотрения условий, с которыми приходится сталкиваться на рынке:

1. Изменение проявляется в долговременных средних издержках производства $LATC$.

2. Кривая $LATC$ является огибающей минимальных краткосрочных средних затрат фирмы на единицу продукции (рис. 8).

3. Долгосрочный период в деятельности фирмы характеризуется изменением количества всех используемых производственных факторов.

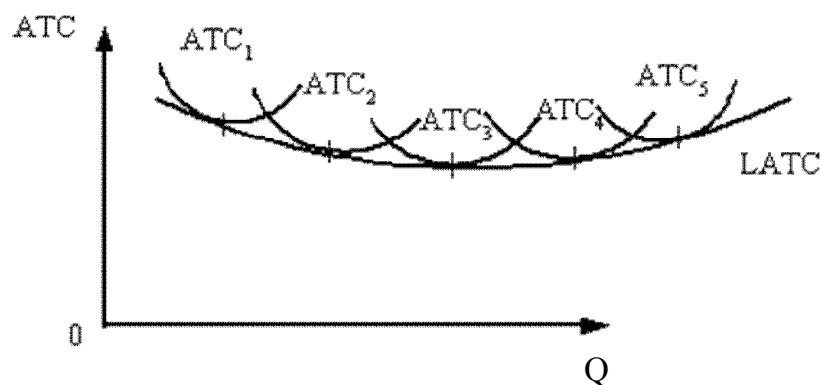


Рис. 8. Кривая долгосрочных и средних издержек фирмы

Реакция $LATC$ на изменение параметров (масштаба) фирмы может быть различной (рис. 9).

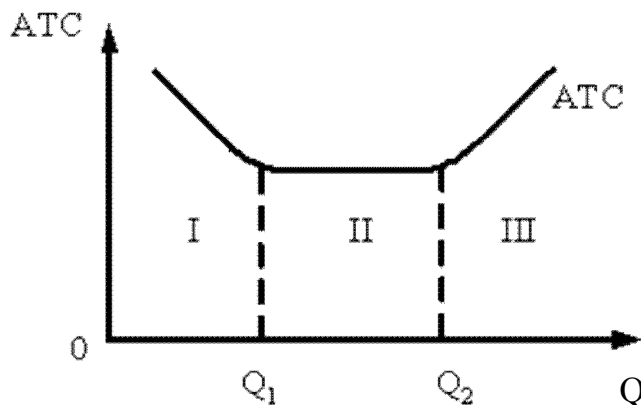


Рис. 9. Динамика долгосрочных средних издержек:

- | | |
|---|--|
| <p><i>I</i> этап – положительный эффект от масштаба</p> | <p>характеризуется увеличением объема выпуска; сопровождается снижением $LATC$, что объясняется эффектом экономии (например, за счет углубления специализации труда, применения новых технологий, эффективного использования отходов)</p> |
| <p><i>II</i> этап – постоянная отдача от масштаба</p> | <p>при изменении объема издержки остаются неизменными (рост количества применяемых ресурсов на 10% вызвал рост объемов производства также на 10%)</p> |
| <p><i>III</i> этап – отрицательный эффект масштаба</p> | <p>рост объема производства (например, на 7%) вызывает рост $LATC$ (на 10%). Причиной ущерба от масштаба могут быть технические факторы (неоправданные гигантские размеры предприятия), организационные причины (рост и негибкость административно-управляющего аппарата)</p> |

Основные понятия

Спрос, рыночный спрос, закон спроса, товары высшей категории (нормальные товары), изменение величины спроса, товары низшей категории, изменение спроса (в спросе), ценовая эластичность спроса, эффект дохода, эластичный спрос, эффект замещения, неэластичный спрос, убывающая предельная полезность, единичная эластичность, кривая спроса, абсолютно неэластичный спрос, индивидуальный спрос, абсолютно эластичный спрос, предложение, ценовая эластичность предложения, закон предложения, кратчайший рыночный период, изменение величины предложения, краткосрочный период, долговременный период, равновесная цена, нехватка (дефицит), равновесное количество, потолок цены, уравнивающая функция цены, низший предел цены, излишек.

Темы рефератов

1. Значения коэффициентов эластичности в исследовании рынка.
2. Взаимодействие спроса и предложения.
3. Эффект Гиффена.

Вопросы и задания для самоконтроля

1. Дайте определение рынку.
2. Что вы понимаете под спросом?
3. Объясните закон спроса.
4. Объясните различие между изменением в спросе и изменением величины спроса.
5. Может ли большее количество продукта покупаться по более высокой цене?
6. Раскройте содержание закона постепенного убывания спроса.
7. Что вы понимаете под предельной полезностью продукта?
8. Какие факторы могут вести к смещению кривой спроса?
9. Что вы понимаете под ценовой эластичностью спроса?
10. Объясните закон предложения.
11. Раскройте понятие предельной производительности факторов производства.
12. Что вы понимаете под предельной выручкой и предельными издержками производства?

13. Назовите основные компоненты издержек производства и раскройте влияние каждого из них на предложение продукта.
14. Как устанавливается рыночное равновесие?
15. Что вы понимаете под равновесной ценой?
16. Перечислите основные функции рынка.
17. Дайте характеристику свободному рынку.
18. Перечислите основные виды рынков и коротко охарактеризуйте их.
19. Назовите основные элементы рыночного механизма.
20. Какие вы знаете неценовые факторы, определяющие спрос? Представьте пример того, как каждый из них влияет на спрос.
21. Как снижение и увеличение цены на ресурсы влияют на спрос на товары? Как эти изменения влияют на график спроса?
22. Какие неценовые факторы оказывают влияние на спрос? Представьте краткий пример того, как они смещают кривую спроса. Какие факторы спроса оказывают наибольшее влияние на цену?
23. Дайте определение эластичности спроса. Представьте формулу. Аргументируйте представленную формулу и докажите, почему эластичность не должна измеряться в абсолютной величине и почему она должна вычисляться в средней точке.
24. Дайте определение эластичности спроса. Представьте графически различные возможные значения. Определите, какие детерминанты повлияли на данное значение эластичности.
25. Дайте определение эластичности предложения. Представьте графически различные возможные значения эластичности предложения. Определите детерминанты эластичности предложения.
26. Используя график, покажите, как эластичность спроса и эластичность предложения могут помочь в изучении распределения бремени налога с оборота. Прокомментируйте эффективность стремления к получению дохода и налога на предметы роскоши.
27. Объясните причины существования эффекта масштаба и отрицательного эффекта масштаба.

Задачи

1. Определите дуговой коэффициент эластичности спроса по цене, если известно, что при цене 20 руб. объем спроса на товар 600 единиц, а при цене 30 руб. – 400 единиц. К какой группе следует отнести данный товар?

2. Используя данные таблицы, рассчитайте дуговой коэффициент прямой эластичности спроса по цене на товар *A* и перекрестной эластичности спроса на товар *B* с учетом изменения цены товара *A*.

Варианты	Цена товара <i>A</i> , руб.	Цена товара <i>B</i> , руб.	Объем спроса на товар <i>A</i>	Объем спроса на товар <i>B</i>
1	16	10	40	50
2	12	10	30	55

3. Определите коэффициент эластичности спроса по цене, если при снижении цены на 10% выручка увеличилась на 6%.

4. Определите возможное изменение выручки в результате повышения цены на 8%, если коэффициент эластичности спроса по цене данного товара равен 2,5.

Тесты

Тест № 1

Выберите единственный правильный ответ.

1. Если величина предложения сахара в стране с рыночной экономикой больше величины спроса, то наиболее вероятно, что...

- а) спрос на сахар возрастет;
- б) цена сахара понизится;
- в) производство сахара увеличится;
- г) цена сахара повысится.

2. Величина предложения – это...

- а) количество товара, которое производители хотят и могут продать по данной цене;
- б) максимальная выручка, которую производители могут получить при продаже товара по данной цене;
- в) количество товара, которое производители хотят и имеют возможность предложить к продаже по данной цене;
- г) количество товара у продавца в данный момент времени.

3. Люди ожидают повышения цен на бытовую технику. В результате на этом рынке...

- а) спрос увеличивается;
- б) предложение увеличивается;
- в) спрос уменьшается;
- г) спрос остается неизменным.

4. Наиболее точное из предлагаемых объяснений, почему профессиональные игроки в теннис имеют возможность зарабатывать большие деньги, заключается в том, что...

- а) талантливых игроков мало;
- б) предложение хороших игроков больше, чем спрос на них;
- в) спрос на хороших теннисистов велик, а их предложение весьма ограничено;
- г) теннис популярнее многих других видов спорта.

5. На какой товар эластичность спроса по цене выше...

- а) роскошные автомобили «Роллс-ройс»;
- б) черный хлеб «Бородинский»;
- в) черный хлеб, соль.

6. Увеличение спроса на товар (сдвиг кривой спроса) может быть вызвано снижением цены...

- а) данного товара;
- б) товара, дополняющего данный;
- в) товара, заменяющего данный;
- г) никаким из перечисленных выше факторов.

7. Одновременное уменьшение спроса и предложения всегда приводит к...

- а) снижению цены равновесия;
- б) росту цены равновесия;
- в) уменьшению равновесного количества;
- г) уменьшению и цены, и количества в точке равновесия.

8. Закон спроса утверждает, что, как правило...

- а) спрос зависит от изменений предложения;
- б) величина спроса определяется ценой и величиной предложения;
- в) чем выше цена товара, тем меньше величина спроса;
- г) величина спроса прямо пропорциональна цене.

9. Если увеличилось производство сахарной свеклы, то, скорее всего, при прочих равных условиях...

- а) уменьшится занятость в сельском хозяйстве;
- б) увеличится спрос на сахар;
- в) уменьшится спрос на сахар;
- г) увеличится предложение сахара.

10. Величина спроса на товар – это...

- а) количество денег, которое все покупатели готовы заплатить за товар;
- б) количество товара, которое удовлетворяет потребности покупателей;
- в) количество товара, которое производители хотят и имеют возможность продать при данной цене;
- г) количество товара, которое потребители готовы приобрести по данной цене.

11. Какой термин отражает способность и желание людей платить за что-либо:

- а) потребности;
- б) спрос;
- в) необходимость;
- г) желание.

12. Если спрос падает, куда сдвигается кривая спроса:

- а) вниз и влево;
- б) по часовой стрелке;
- в) вверх и вправо;
- г) против часовой стрелки.

13. Если рыночная цена ниже равновесной, то...

- а) появляются избытки товаров;
- б) возникает дефицит товаров;
- в) формируется рынок покупателя;
- г) падает цена ресурсов.

14. Если предложение и спрос на товар возрастают, то...

- а) цена повысится;
- б) увеличится общее количество товара;
- в) цена останется стабильной;
- г) благосостояние общества возрастет.

15. Если два товара взаимозаменяемы, то рост цены на первый вызовет...

- а) падение спроса на второй товар;
- б) рост спроса на второй товар.

16. Если однопроцентное сокращение цены на товар приводит к двухпроцентному увеличению объема спроса на него, то этот спрос...

- а) эластичный;
- б) неэластичный;
- в) единичной эластичности.

17. Какое из следующих утверждений не относится к характеристике неэластичного спроса на товар:

- а) имеется большое число товаров-заменителей;
- б) данный товар является для потребителей товаром первой необходимости;
- в) изменение спроса меньше, чем изменение цены;
- г) период времени, в течение которого предъявляется спрос, является очень коротким (всегда можно удовлетворить).

18. Если предложение товара неэластично, а спрос на него сокращается, то общая выручка продавца...

- а) растет;
- б) остается неизменной;
- в) сокращается;
- г) сокращается в том случае, если спрос является неэластичным.

19. Эластичность предложения зависит главным образом от...

- а) числа товаров-заменителей данного продукта;
- б) периода времени, в течение которого продавцы могут приспособиться к изменениям цен;
- в) того, является ли данный товар предметом роскоши или необходимости;
- г) доли дохода потребителя, направляемой на покупку данного товара.

20. Производитель товара снизил цену на этот товар на 5%, в результате продажи выросли на 4%. Спрос на товар является...

- а) эластичным;
- б) неэластичным;
- в) спросом с единичной эластичностью;
- г) не представляется возможным ответить на этот вопрос.

Тест № 2

Подберите единственно верное определение для приведенных ниже терминов (укажите букву правильного ответа).

1. Объем спроса –
2. Объем предложения –
3. Кривая спроса –
4. Кривая предложения –
5. Закон спроса –
6. Закон предложения –
7. Эффект дохода –
8. Эффект замещения –
9. Взаимозаменяемые товары –
10. Взаимодополняемые товары –
11. Рыночное равновесие –

Ответы

а) Графическое выражение зависимости между ценой товара и величиной спроса, предъявляемого на этот товар.

б) Принцип, в соответствии с которым каждая последующая единица произведенного товара обладает меньшей полезностью для потребителя, в связи с чем он согласен покупать дополнительные единицы продукта только при условии снижения цены.

в) Способность конкурентных сил спроса и предложения устанавливать цену, при которой их объемы уравниваются.

г) При снижении цен на данный товар потребитель имеет возможность увеличить объемы его закупок, не отказывая себе в покупке других товаров.

д) Количество продукта, которое могут и хотят купить потребители по данной цене в данное время.

е) Пары товаров, для которых рост цены одного приводит к падению спроса на другой.

ж) Количество конкретного продукта, которое производитель может и хочет произвести и продать в данное время по данной цене.

з) Графическое выражение зависимости между ценой товара и тем его количеством, которое продавцы могут и хотят предложить на рынке.

и) Сумма величин индивидуального спроса, предъявляемого каждым потребителем на конкретный товар при разных ценах из общего ряда предлагаемых цен.

к) Изменение количества товара, которое производители могут и хотят продать и которое вызвано изменением цен на этот товар.

л) Принцип, который выражает прямую зависимость между ценой товара и величиной его предложения (при прочих равных условиях).

м) Стремление покупателя к приобретению более дешевых товаров вместо аналогичных, цены на которые выросли.

н) Изменение количества товара, которое хотят и могут купить потребители, связанное с действием неценового фактора.

о) Принцип, который выражает обратную зависимость между ценой товара и величиной покупательского спроса на него (при прочих равных условиях).

п) Изменение количества товара, которое производители хотят и могут продать, связанное с действием неценового фактора.

р) Такие пары товаров, для которых рост цены одного приводит к росту спроса на другой.

с) Изменение количества товара, которое потребители хотят и могут купить, вызванное изменением его цены (при прочих равных условиях).

т) Разные количества продукта, которые желают и способны произвести и предложить к продаже производители на рынке по каждой конкретной цене из ряда возможных в течение данного времени.

Тест № 3

Подберите единственно верное определение для приведенных ниже терминов (укажите букву правильного ответа).

1. Абсолютно неэластичный спрос –
2. Спрос единичной эластичности –
3. Неэластичный спрос –
4. Эластичный спрос –
5. Взаимозаменяемые товары –
6. Товары низкого качества –
7. Взаимодополняемые товары –
8. Обычные товары –

Ответы

а) Спрос, для которого коэффициент ценовой эластичности выше единицы (т. е. объем спроса изменяется в большей степени, чем цена).

б) Такие товары, для которых существует обратное соотношение между изменением цены на один из них и изменением объема спроса на другой.

в) Величина процентного изменения объема спроса на данный товар при однопроцентном изменении его цены.

г) Спрос, объем которого не меняется при изменении цены.

д) Величина процентного изменения объема предложения товара при однопроцентном изменении его цены.

е) Такие товары, для которых коэффициент эластичности спроса по доходу больше единицы (потребление этих товаров растет быстрее дохода покупателя).

ж) Величина процентного изменения объема спроса на данный товар при однопроцентном изменении дохода потребителя.

з) Случай, при котором изменение объема спроса происходит при неизменной цене товара.

и) Величина процентного изменения объема спроса на данный товар при изменении цены другого товара.

к) Спрос, для которого коэффициент ценовой эластичности равен единице, т. е. цена и объем спроса изменяются в одинаковой степени.

л) Спрос, для которого коэффициент ценовой эластичности меньше единицы, т. е. величина спроса изменяется в меньшей степени, чем цена.

м) Товары, для которых существует прямое соотношение между изменением цены на один из них и изменением объема спроса на другой.

н) Товары, объем спроса на которые сокращается при увеличении дохода потребителя.

о) Товары, объем спроса на которые растет при увеличении дохода потребителя.

Тест № 4

Подберите единственно верное определение для приведенных ниже терминов (укажите букву правильного ответа).

1. Спрос –
2. Выручка –
3. Равновесная цена –
4. Высшая граница цены покупателя –
5. Величина спроса –
6. Эластичность спроса –
7. Эффект замещения –
8. Величина предложения –

Ответы

- а) % увеличения продаж при однопроцентном снижении цены.
- б) IBM установила 3-летнюю гарантию на все узлы своих ПК.
- в) Опрос в школе показал, что при цене 600 руб. школьники готовы купить 87 шоколадок.
- г) Функция, показывающая, сколько единиц товара покупатели готовы купить по данной цене.
- д) Снизив цену, человек продал больше мороженого и получил большую прибыль, чем конкуренты.
- е) Россияне в 1992 г. переключились на потребление дешевого импортного спирта, снизив спрос на водку.
- ж) Цена на количество продаж.
- з) Наибольшая цена, по которой вы согласитесь купить мороженое.
- и) Количество услуг, которое юридическая фирма готова оказать при данной цене.
- к) Максимальная цена, при которой величина предложения не превышает величины спроса.
- л) Канадские «пуховики» быстро отвоевали свою долю рынка за счет высокой прочности и лучшего дизайна при приблизительно той же цене, что и китайские.

Тест №5

Ответы ДА или НЕТ.

1. С ростом дохода потребителя кривая спроса по цене на красную икру будет смещаться вправо?
2. Крупный неурожай картофеля в стране приводит к сдвигу кривой спроса на картофель влево?
3. Спрос на мармелад более эластичен, чем на сахар?
4. Рыночное равновесие наступает тогда, когда цена, по которой продавец продает свой товар, равна цене, по которой покупатель его покупает?
5. В условиях рыночной экономики равновесная цена устанавливается всегда?
6. Спрос является неэластичным по цене, когда процентное изменение величины спроса больше процентного изменения цены товара?
7. От менее эластичного блага потребителю труднее отказаться, чем от более эластичного?
8. Уменьшение цен на пирожки приведет к сдвигу вправо кривой спроса на пирожки?
9. Если никакие условия не изменятся, рынок может находиться в состоянии равновесия сколь угодно долго?

Тест № 6

Выберите единственный правильный ответ.

- 1. Понижение цены на бензин вызовет сдвиг...**
 - а) вправо кривой предложения автомобилей;
 - б) влево кривой предложения автомобилей;
 - в) влево кривой спроса на автомобили;
 - г) вправо кривой спроса на автомобили.
- 2. Уменьшение цены на котлеты приведет при прочих равных условиях к...**
 - а) росту цены на сосиски;
 - б) снижению цены на сосиски;
 - в) уменьшению спроса на котлеты;
 - г) росту спроса на сосиски.
- 3. Если спрос на жевательную резинку эластичен по цене, то уменьшение цены на нее приведет к...**
 - а) росту расходов населения на предметы роскоши;
 - б) снижению расходов населения на жевательную резинку;

- в) повышению спроса на жевательную резинку;
- г) снижению спроса на продукты питания.

4. Кривая рыночного спроса показывает...

- а) как будет снижаться потребление блага при снижении доходов покупателей;
- б) по какой цене будет осуществляться подавляющая часть сделок;
- в) что потребители склонны покупать больше товаров по более высоким ценам;
- г) какое количество блага потребители желают и могут приобрести в единицу времени при различных ценах.

5. При прочих равных условиях сдвиг кривой спроса вправо для товаров низшей категории может быть связан с...

- а) увеличением цен на дополняющие товары;
- б) уменьшением цен на заменяющие товары;
- в) ростом цен на данные товары;
- г) уменьшением доходов потребителей.

6. На автомобильном рынке резко возросла величина спроса на автомобиль «Форд». Это событие связано с тем, что...

- а) понизилась цена «Форда»;
- б) доходы населения возросли;
- в) эта марка автомобиля вошла в моду;
- г) резко повысились цены на «Вольво» и «Мерседес».

7. Определите товар, спрос на который более эластичен:

- а) бензин;
- б) бензин на отдельной бензоколонке в г. Туле.

8. Что случится с кривой предложения масла, если цена масла снизится в 2 раза при прочих равных условиях:

- а) кривая предложения сместится вправо;
- б) кривая предложения сместится влево;
- в) кривая предложения не изменит своего положения;
- г) ничто из вышеперечисленного не подходит.

9. Что случится на рынке, где существует конкуренция, если величина предложения превысит величину спроса:

- а) потребительский спрос возрастет;
- б) производители увеличат выпуск товаров;
- в) рыночная цена упадет;
- г) рыночная цена поднимется.

Тест № 7

1. Экономический закон, который гласит, что с увеличением цены падает количество покупаемых товаров, известен как закон...

- а) спроса;
- б) предложения;
- в) эластичности;
- г) предельной полезности.

2. Почему 100%-ное увеличение цены приведет к меньшему изменению количества продаваемого молока по сравнению с прохладительными напиткам:

- а) прохладительные напитки относительно недороги;
- б) прохладительные напитки имеют неэластичный спрос;
- в) у молока меньше заменителей;
- г) производство молока субсидируется правительством.

3. В рыночной экономике уменьшение предложения приведет, как правило, к увеличению чего из перечисленного:

- а) цен;
- б) налогов;
- в) инвестиций;
- г) сбережений.

4. Что из перечисленного верно по отношению к ценам:

- а) цены больше зависят от изменений в спросе, чем от изменений в предложении;
- б) цены больше зависят от изменений в предложении, чем от изменений в спросе;
- в) цены служат для распределения ограниченных ресурсов;
- г) цены изменяются в прямой зависимости от изменений спроса.

5. Как рыночная система подает бизнесмену сигнал о том, что спрос на продукт растёт:

- а) цены на продукт начинают падать;
- б) цены на продукт начинают расти;
- в) правительство уведомляет фирмы в отрасли об увеличении производства;
- г) компании, специализирующиеся на изучении рынка, публикуют результаты своих исследований.

6. Какое из перечисленных событий повлияет на цену говядины не так, как оставшиеся три:

- а) в стране увеличилось число любителей мяса;
- б) поднялась цена на свинину;
- в) резко подскочили цены на корма для мясного скота;
- г) доктора стали рекомендовать есть меньше мяса.

7. Уменьшение спроса и предложения на товар в равной пропорции приведет к уменьшению...

- а) цены и количества товара;
- б) цены и увеличению количества товара;
- в) количества товара;
- г) цены товара.

8. Если два товара взаимозаменяемы, то рост цены на первый, вызовет...

- а) падение спроса на второй;
- б) рост спроса на второй.

9. При нынешней цене имеет место нехватка продукта. Можно ожидать, что...

- а) цена вырастет, величина спроса вырастет, величина предложения снизится;
- б) цена вырастет, величина спроса снизится, величина предложения вырастет;
- в) цена вырастет, величина спроса вырастет, величина предложения вырастет;
- г) цена снизится, величина спроса вырастет, величина предложения снизится.

10. Какой из перечисленных ниже товаров будет по всей видимости иметь самый неэластичный спрос:

- а) соль;
- б) шоколад;
- в) компьютеры;
- г) капуста.

11. Закон предложения гласит, что...

- а) покупатели купят больше по низким ценам, чем по высоким;
- б) продавцы будут производить больше, если цены будут выше, а не ниже;

в) количество товаров, предлагаемых к продаже, не зависит от цены;

г) потребители покупают больше по высоким ценам, чем по низким.

12. В результате повышения цены на продукт его было продано на 1000 долл. меньше. Спрос на этот продукт был...

а) эластичным;

б) неэластичным.

13. Увеличение подоходного налога приведет к...

а) сдвигу кривой предложения вправо;

б) сдвигу кривой спроса вправо;

в) сдвигу кривой спроса влево;

г) повышению равновесной цены.

14. Семья из четырех человек имеет 5 телевизоров, при этом последний телевизор менее необходим семье. Это пример...

а) закона спроса;

б) закона предложения;

в) эффекта убывания предельной полезности;

г) эластичности спроса.

15. Согласно Адаму Смиту, что из перечисленного можно назвать примером работы «невидимой руки» рынка:

а) повышение почтовыми агентствами тарифов за пересылку корреспонденции;

б) уничтожение морозами урожая апельсинов во Флориде, в результате чего цены на них выросли;

в) повышение правительством налога с продажи;

г) муниципалитет решил объединить две школы в одном здании.

16. Рыночный спрос не испытывает влияния...

а) доходов потребителей;

б) цен на взаимосвязанные товары;

в) цен на ресурсы;

г) численности покупателей.

Тест № 8

1. Распределительная функция цены выражается в...

- а) обострении товарных избытков и дефицитов;
- б) ликвидации товарных избытков и дефицитов;
- в) ликвидации конкуренции;
- г) обострении социальной напряженности.

2. Если рыночная цена ниже равновесной, то...

- а) появляются избытки товаров;
- б) возникает дефицит товаров;
- в) формируется рынок покупателей;
- г) падает цена ресурсов.

3. Если цена на какой-то товар устойчива, значит, она...

- а) установилась на уровне пересечения кривых спроса и предложения;
- б) установилась выше уровня пересечения кривых спроса и предложения;
- в) установилась ниже уровня пересечения кривых спроса и предложения;
- г) нет верного ответа.

4. Покупка товаров по низкой цене на одном рынке и продажа его по высокой цене на другом НЕ является...

- а) операцией с целью получения прибыли;
- б) средством повышения предложения на рынке с высоким уровнем цен;
- в) причиной ценовых различий на конкретных рынках;
- г) средством повышения спроса на рынке с высоким уровнем цен.

5. Если предложение и спрос на товар возрастают одинаково, то...

- а) цена повысится;
- б) уменьшится общее количество товара;
- в) цена останется стабильной;
- г) благосостояние общества возрастёт.

6. Рынок товаров и услуг находится в равновесном состоянии, если:

- а) спрос равен предложению;
- б) цена равна издержке плюс прибыль;
- в) уровень технологии меняется постепенно;
- г) величина предложения равна величине спроса.

7. Цена, при которой всё количество товара, предлагаемое для продажи, будет куплено потребителями, называется...

- а) ценой взаимной торговли;
- б) точкой равновесия;
- в) эластичной ценой;
- г) равновесной ценой.

8. Американский фермер из Небраски, производитель кукурузы, продаёт свой урожай по цене ниже рыночной. Его действия:

- а) повышают цену на кукурузу;
- б) понижают цену на кукурузу;
- в) повышают цену на пшеницу;
- г) практически не влияют на уровень цен.

9. Деятельность спекулянтов...

- а) увеличивает риск для законного предпринимательства;
- б) увеличивает тенденцию к нестабильности цен;
- в) вызывает экономические бумы;
- г) всегда приносит прибыль.

10. При прочих равных условиях плохой урожай картофеля приведёт к...

- а) росту цен на чипсы;
- б) росту цен на чупа-чупсы;
- в) падению цен на чипсы;
- г) падению цен на чупа-чупсы.

Тема 4. ИЗДЕРЖКИ И ПРИБЫЛЬ (продвинутый уровень)

Материал для подготовки к практическим занятиям и выполнения самостоятельной работы

4.1. Бухгалтерские и альтернативные издержки. Основные виды прибыли

Экономическая активность неразрывно связана с затратой ресурсов. Расходование ресурсов, осуществляемое с целью достижения определенного коммерческого результата, принято называть *издержками*. Экономическая теория в зависимости от метода оценки затрат ресурсов предлагает две концепции издержек:

- 1) бухгалтерские издержки;
 - 2) издержки упущенных возможностей (альтернативные издержки).
- Охарактеризуем более подробно обе концепции.

Сущность и экономический смысл бухгалтерских издержек.

В данном случае издержки – сумма выплат фирмы поставщикам и собственным работникам. Все выплаты обязательно фиксируются в бухгалтерских документах. В связи с этим данный способ оценки издержек называется *бухгалтерским*, а зафиксированные с его помощью издержки – *бухгалтерскими издержками*.

В *бухгалтерские издержки* входят затраты по следующим основным статьям:

- материальные затраты: оплата сырья, материалов, топлива, энергии, покупных комплектующих изделий и полуфабрикатов;
- затраты на оплату труда: заработная плата наемных работников, а также другие выплаты, предусмотренные трудовыми договорами;
- отчисления на социальные нужды: отчисления по установленным законодательством нормам в Фонд социального страхования, Пенсионный фонд РФ, Фонд обязательного медицинского страхования и т.п.;
- амортизация: отчисления по установленным законодательством нормам, отражающие износ основного капитала;
- прочие затраты: комиссионные платежи банку за кассовое и банковское обслуживание, проценты за кредит, арендные платежи,

оплата работ и услуг, оказываемых другими фирмами, налоги и сборы, включаемые законодательством в издержки производства.

Точное знание бухгалтерских издержек служит ключевым моментом для выяснения того, прибыльна или убыточна фирма. Для этого их достаточно сравнить с суммой доходов компании (также учитываемой бухгалтерией). Экономический смысл такого бухгалтерского анализа крайне важен: только прибыльные в долгосрочной перспективе предприятия способны сохранить свое место на рынке, убытки же в течение длительного периода ведут к неминуемому банкротству.

Главный недостаток бухгалтерского метода состоит в том, что он включает затраты лишь тех ресурсов, которые фирма приобретает со стороны (сырье, материалы, рабочую силу и т.п.). Их называют *явными* или *внешними издержками*. Явные издержки отражаются в денежных выплатах со счетов фирмы поставщикам ресурсов. Однако некоторые ресурсы могут находиться в собственности предприятия. Поэтому их не надо нигде покупать, а значит, соответствующие затраты не отражаются в бухгалтерских документах, хотя и существуют в действительности. Затраты этих ресурсов образуют *неявные (внутренние) издержки*. Например, владелец киоска, сам работающий в качестве продавца, не станет с самим собой заключать трудовой договор, в котором указан размер заработной платы. Но это не значит, что он не затрачивает силы и время, которые имеют определенную ценность, а потому тоже являются издержками.

Как собственные ресурсы фирмы обычно выступают предпринимательские способности ее владельцев (если они сами управляют бизнесом), земля и капитал предпринимателя или акционеров. Такие ресурсы играют в рыночной экономике значительную роль. И именно они остаются за рамками бухгалтерской концепции издержек.

Сущность и экономический смысл альтернативных издержек (издержек упущенных возможностей). В данном случае издержки – это ценность других благ, которые можно было бы получить при наиболее выгодном из всех возможных альтернативных способов использования данного ресурса. Такой метод оценки затрат ресурсов называют *экономическим*, сами же издержки – *альтернативными* (или *экономическими*, а также *издержками упущенных возможностей*).

Например, пусть ресурс X в принципе применим для производства нескольких благ. Если данный ресурс использован при про-

изготовлении блага A , то его уже не используешь при производстве блага B . Поэтому ценность непроизведенного блага B представляет собой упущенный доход, потерянный фирмой в результате решения истратить ресурс X на производство блага A . Если сравнить вариант производства товара A с имеющейся альтернативой, то потери (или издержки) фирмы определяются не ее расходами на ресурс X , а теми доходами, которые принесло бы направление ресурса X на иные цели. При этом, если кроме блага B имеются и другие (C , D и т.д.), для оценки размера издержек следует выбрать лучшую из отвергнутых альтернатив использования ресурса.

К сожалению, альтернативные издержки порой трудно представить как определенную сумму денег. В условиях многотоварного производства и быстро меняющейся экономической обстановки трудно выбрать лучшую альтернативу использования ресурса. В рыночном хозяйстве это делает сам предприниматель как инициатор и организатор производства. Опираясь на свой опыт и интуицию, он определяет эффект от того или иного направления применения ресурса. При этом доходы от упущенных альтернатив (а значит, и размер альтернативных издержек) всегда являются гипотетическими, ведь, отказавшись от определенного проекта, фирма никогда не узнает, принес бы он именно ту сумму дохода, которую обещал прогноз, или на практике она оказалась больше либо меньше расчетной.

Анализ природы издержек дает нам ключ к определению прибыли. В общем виде *прибыль* – это разность между суммарной выручкой от реализации продукции и суммарными издержками. Если затраты ресурсов оценены бухгалтерским методом, то разность между выручкой и бухгалтерскими издержками образует бухгалтерскую прибыль. Если затраты ресурсов оценены экономическим методом, то разность между выручкой и альтернативными (явными и неявными) издержками дает экономическую прибыль.

Корректно считать явные издержки совпадающими с бухгалтерскими, поэтому бухгалтерская прибыль превышает экономическую на величину неявных (внутренних) издержек.

Экономическая теория выделяет еще одну трактовку прибыли – категорию *нормальной прибыли*. Как ясно из самого названия, величина нормальной прибыли тяготеет к средней, обычной в данной экономике норме прибыльности. Можно определить ее и по-другому: нормальным является минимальный уровень прибыльности, доста-

точный для того, чтобы владельцы предприятия считали для себя выгодным продолжение занятий данным видом бизнеса.

Сопоставим размеры всех трех показателей прибыли. Чтобы получить бухгалтерскую прибыль, фирме достаточно добиться превышения доходов над явными издержками. Но величина этой прибыли может оказаться ниже нормальной. Поэтому наличие положительной бухгалтерской прибыли только отчасти может свидетельствовать о благополучии фирмы. Оно говорит лишь о том, что фирма не несет убытков, не разоряется. Чтобы предприниматели не уходили из дела, надо, чтобы величина бухгалтерской прибыли хотя бы равнялась нормальной (т.е. покрывала бы неявные издержки).

Экономическая прибыль возникает лишь у того предприятия, доход которого больше суммы явных и неявных издержек. Поэтому о предприятии, приносящем нормальную прибыль, можно сказать, что оно получает нулевую экономическую прибыль.

Наконец, положительная экономическая прибыль всегда больше нормальной. Это стимулирует приток капиталов и предпринимательских талантов в соответствующую фирму или отрасль, ведь там доходность выше, чем в среднем по экономике.

Можно выразить ту же мысль иначе. Бухгалтерская прибыль – это абсолютный (а не сравнительный) показатель положения дел на предприятии, фиксирующий наличие прибылей или убытков. Но она ничего не говорит нам о положении предприятия в сравнении с другими фирмами. Нормальная прибыль свидетельствует о том, что бизнес идет не хуже, чем в среднем по экономике. Наличие же положительной экономической прибыли означает, что данное предприятие лучше других распоряжается ресурсами, в том числе и предпринимательским талантом. Таким образом, именно положительная экономическая прибыль – наиболее точный индикатор эффективности работы предприятия.

4.2. Постоянные, переменные и валовые издержки

В деятельности фирмы можно выделить период, в течение которого изменения объема производства обеспечиваются за счет варьирования объемов лишь некоторых используемых ресурсов (сырья, материалов, численности персонала и т.д.), а остальные остаются фиксированными (оборудование, здания, сооружения). Такой период на-

зывают краткосрочным. Именно для него имеет смысл деление ресурсов на постоянные и переменные.

Период, достаточный для наращивания всех, даже самых инертных ресурсов, называется долгосрочным. Выпуск продукции в это время может меняться вследствие увеличения количества всех ресурсов. Каждый из них является теперь переменным.

Существующее в краткосрочном периоде различие между постоянными и переменными ресурсами обуславливает выделение постоянных и переменных издержек.

Постоянные издержки – затраты постоянных ресурсов, которые остаются неизменными на всем протяжении краткосрочного периода и не зависят от объема выпуска продукции. К ним относят: затраты основного капитала в виде амортизационных отчислений, арендных платежей; расходы на НИОКР и другие ноу-хау; выплаты за использование патентов; оплату основного персонала (ведущих менеджеров, бухгалтеров и т.д.); выплаты процентов по кредитам; страховые взносы; налоги на собственность, заработную плату уборщиков и сторожей; коммунальные платежи [41].

Так как постоянные издержки (по первым буквам соответствующих английских слов их принято обозначать TFC) не зависят от объема производства, график их функции представляет собой горизонтальную линию (рис. 10).

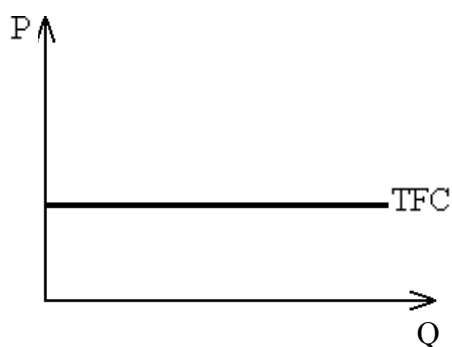


Рис. 10. График валовых постоянных издержек (TFC)

Переменные издержки – затраты переменных ресурсов, которые меняются на всем протяжении краткосрочного периода и зависят от объема выпуска продукции. К ним относят: расходы на приобретение сырья, материалов, комплектующих и полуфабрикатов; выплату заработной платы производственным рабочим; транспортные расходы; налог на добавленную стоимость; разнообразные платежи, если

договор устанавливает их величину в виде процента от объема производства (или продаж).

Так как переменные издержки (по первым буквам соответствующих английских слов их принято обозначать TVC) зависят от объема производства, график их функции представляет собой возрастающую линию (рис. 11).

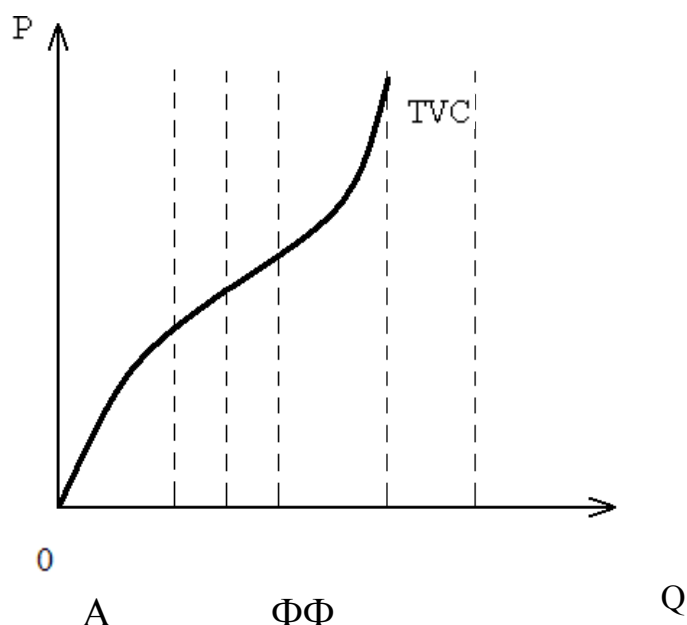


Рис. 11. График валовых переменных издержек (TVC)

Для наглядности можно представить себе завод с простаивающим оборудованием (постоянный ресурс), на который нанимают все больше рабочих (переменный ресурс) и за счет этого увеличивают выпуск продукции.

На рис. 12 можно выделить три периода роста переменных издержек – отрезки OA , AC и CD . Отрезок OA соответствует увеличивающейся отдаче переменного ресурса: каждая дополнительная его единица при неизменной цене дает все больший выход готовой продукции. Это является следствием того, что первоначально недогруженные производственные мощности постепенно начинают работать в полную силу, поэтому величина издержек растет медленнее, чем объем производства. На графике это показано выпуклой кривой TVC по отношению к оси абсцисс. Таким образом, при недостаточной загрузке производственных мощностей увеличение производства вызывает замедленный рост переменных издержек.

На отрезке AC мы имеем дело с постоянной отдачей. Соответственно и издержки растут пропорционально объему выпуска. Кривая TVC на отрезке AC относительно пологая, почти линейная (точнее, до точки B слегка выпуклая, а после нее немного вогнута по отношению оси абсцисс). На ней расположена точка оптимального соотношения постоянного и переменного ресурсов, так называемый технологический оптимум. Таким образом, при приближении к тех-

нологическому оптимуму график переменных издержек приближается к прямой.

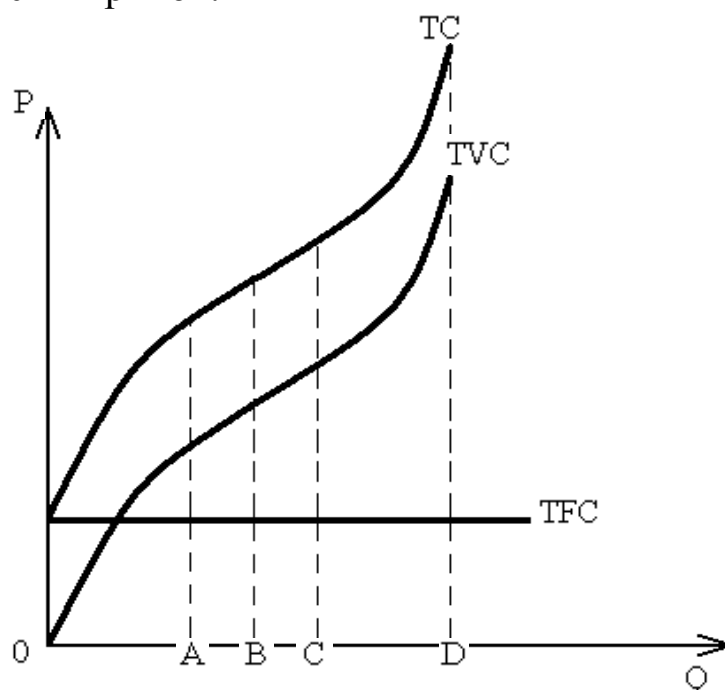


Рис. 12. График валовых общих издержек (TC)

Позже (отрезок *CE*) производственные мощности оказываются перегружены. В соотношении постоянного и переменного ресурсов снова имеется дисбаланс. Около каждого станка (постоянный ресурс) оказывается слишком много рабочих (переменный ресурс). Сначала каждая дополнительная единица переменного ресурса при неизменной цене дает хотя и положительную, но все же уменьшающуюся прибавку к выработке. Поэтому

рост величины переменных издержек опережает увеличение объема производства. При приближении к точке *D* рост затрат переменного ресурса не увеличивает выпуск продукции (из имеющегося оборудования уже нельзя выжать большего объема выпуска, сколько рабочих к нему ни приставляй), а ведет к его снижению. Переменные издержки нарастают лавинообразно. При этом, несмотря на все усилия, объем производства *D* не удастся превысить. Кривая *TVC* становится почти вертикальной. Таким образом, при приближении к пределу загрузки мощностей мы наблюдаем резко ускоренный рост переменных издержек.

Валовые (суммарные) общие издержки. Сумма постоянных и переменных издержек образует валовые (суммарные) общие издержки краткосрочного периода *TC*:

$$TC = TFC + TVC.$$

При нулевом объеме производства валовые общие издержки равны величине постоянных издержек. Далее, при наращивании объема производства валовые издержки увеличиваются на величину переменных издержек в соответствующей точке. Фактически график ва-

ловых издержек получается при помощи вертикального суммирования прямой TFC и кривой TVC . Таким образом, кривая TC повторяет конфигурацию кривой TVC , но расположена выше ее на величину постоянных издержек (см. рис. 12).

4.3. Средние и предельные издержки

Мощным инструментом экономического анализа является изучение средних издержек, т.е. издержек в расчете на единицу продукции. Выделяют следующие их виды.

Средние постоянные издержки. Средние постоянные издержки AFC характеризуют затраты постоянного ресурса, с которыми в среднем производится единица продукции. AFC определяются отношением постоянных издержек TFC к величине выработки Q :

$$AFC = \frac{TFC}{Q}.$$

График AFC представляет собой гиперболу, неограниченно приближающуюся к осям абсцисс и ординат (рис. 13). Действительно,

$$AFC = \frac{TFC}{Q} = \frac{\text{const.}}{Q}.$$

При увеличении объема производства AFC снижаются. Это явление называют распределением накладных расходов. Для фирмы оно служит мощным стимулом увеличения производства.

Средние переменные издержки. Средние переменные издержки AVC характеризуют затраты переменного ресурса, с которыми в среднем производится единица продукции. AVC определяются отношением переменных издержек TVC к величине выработки Q :

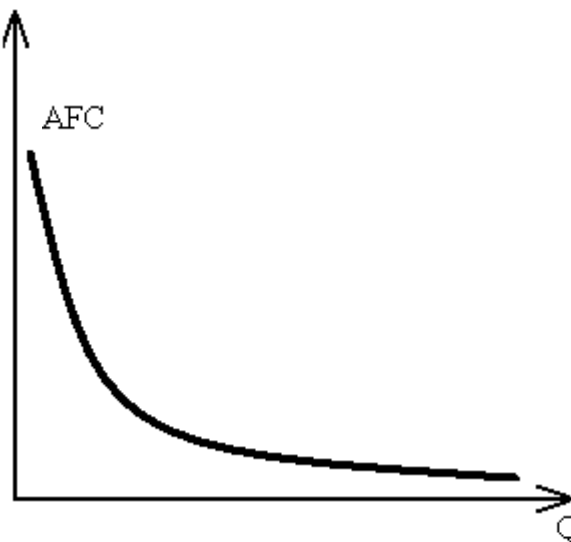


Рис. 13. Средние постоянные издержки (AFC)

$$AVC = \frac{TVC}{Q}.$$

График AVC (рис. 14) имеет характерную форму:

- сначала кривая падает, поскольку производство постепенно выходит на оптимальный уровень загрузки и рост издержек отстает от темпа роста производства;
- затем она горизонтальна или близка к этому, поскольку объем выпуска близок к технологическому оптимуму;
- наконец начинается резкий рост кривой. Мощности перегружены, и каждая дополнительная единица выпущенной продукции дается только ценой резкого повышения затрат.

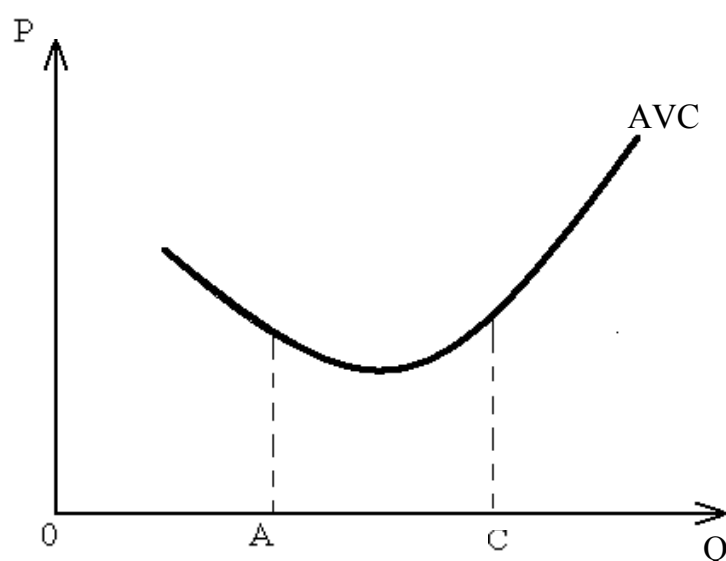


Рис.14. Средние переменные издержки (AVC)

Средние общие (суммарные) издержки. Средние общие (суммарные) издержки ATC характеризуют затраты переменного и постоянного ресурсов, с которыми в среднем производится единица продукции. ATC определяются отношением валовых издержек TC к величине выработки Q .

$$ATC = \frac{TC}{Q}.$$

Так как $TC = TFC + TVC$,

$$ATC = \frac{TC}{Q} = \frac{TFC + TVC}{Q} = \frac{TFC}{Q} + \frac{TVC}{Q} = AFC + AVC.$$

Величина средних общих издержек представляет большой интерес для предпринимателя, ведь, сравнивая их с ценой единицы выпускаемой продукции, он может оценить свою прибыль от каждого выпущенного товара.

В динамике средних валовых издержек ATC проявляются особенности поведения как средних постоянных, так и средних переменных издержек. Это не случайно, ведь $ATC = AFC + AVC$. Сначала график ATC убывает под влиянием уменьшения обеих своих состав-

ляющих (AFC и AVC), а затем возрастает из-за резкого роста AVC . Таким образом, кривая ATC имеет U -образную форму. Причем по мере роста выработки кривая ATC становится неограниченно приближающейся к кривой AVC . Действительно, AFC падают с ростом объема производства, расстояние между ATC и AVC становится все меньше (рис. 15).

Объем производства, соответствующий минимальным средним совокупным издержкам, называется *точкой технологического оптимума*. Он достигается, когда пропорция переменного и постоянного ресурсов оптимальна с технической точки зрения. Заметим, что это необязательно оптимальный размер выпуска с точки зрения экономических интересов фирмы. Очень часто

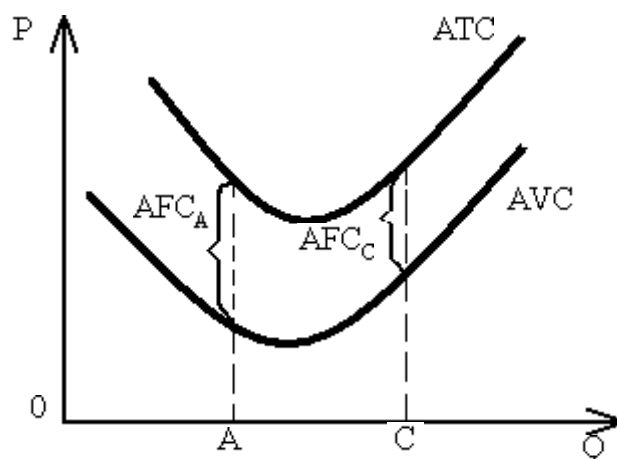


Рис. 15. Средние общие издержки (ATC)

максимальная прибыль достигается при совсем других объемах. Но одно несомненно: экономика тем более эффективна, чем ближе реальный выпуск продукции фирмами к точкам их технологического оптимума.

Предельные издержки. Предельные издержки MC представляют собой изменение валовых издержек, связанное с приращением производства продукции. Дискретные предельные издержки определяют как разность между суммарными издержками при производстве $n + 1$ единиц продукта и суммарными издержками при производстве n единиц продукта.

Для предпринимателя уровень предельных издержек служит очень важным индикатором при выборе наиболее выгодного объема производства. Ведь они показывают величину затрат, которые фирма понесет, если увеличит выработку на единицу.

Поведение предельных издержек MC сходно с динамикой средних переменных издержек: график функции MC сначала убывает, а затем начинает возрастать (рис. 16). По мере приближения к технологическому оптимуму затраты на выпуск каждой дополнительной единицы падают, а после его превышения — растут. Применительно к MC эти изменения происходят более резко, чем на графике средних

переменных издержек, поскольку всегда относятся к последней выпущенной единице и не усредняются по всему объему выпуска.

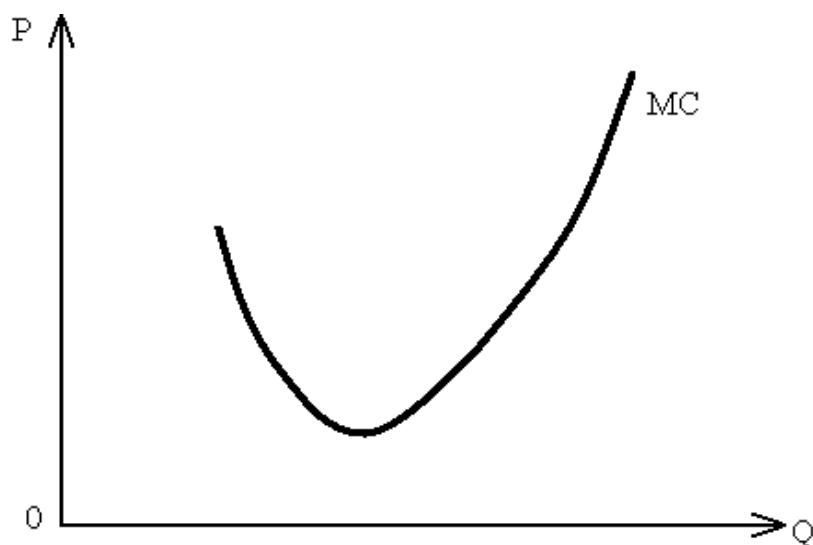


Рис. 16. Предельные издержки (MC)

Взаимное расположение графиков MC , AVC и ATC (см. рис. 16) подчиняется следующей закономерности: кривая MC пересекает кривые AVC и ATC в точках их минимума. Причины этого таковы: пока издержки производства дополнительной единицы продукции меньше средних переменных издержек предыдущей единицы, новые значения AVC будут снижаться из-за снижения MC . Если издержки дополнительной единицы выше средних переменных издержек производства предыдущей единицы, новые значения AVC будут увеличиваться вследствие роста MC . Очевидно, что если до точки пересечения кривых средних переменных и предельных издержек ($MC = AVC$) средние издержки падают, а после нее растут, то в самой точке будет достигнут минимум. Подобные рассуждения можно применить и к средним общим издержкам.

4.4. Долгосрочные издержки и экономия на масштабах производства

Эффективность использования ресурсов в долгосрочном периоде удобно анализировать с помощью функции долгосрочных средних общих издержек ($LATC$). Кривая долгосрочных средних общих издержек будет состоять из последовательных участков кривых краткосрочных средних общих издержек до точек их пересечения со следующей такой кривой.

Таким образом, кривая долгосрочных средних общих издержек $LATC$ определяет динамику минимальных достижимых издержек на единицу продукции при росте производства в долгосрочном периоде (т.е. с учетом возможности изменения масштаба производства).

В предельном случае, когда под любую величину спроса строится свое предприятие соответствующего масштаба, т.е. существует бесконечно много кривых краткосрочных средних общих издержек, кривая долгосрочных средних общих издержек из волнообразной видоизменяется в плавную линию, огибающую все кривые краткосрочных средних общих издержек. Каждая точка кривой $LATC$ является точкой минимума определенной кривой ATC_n (рис. 17).

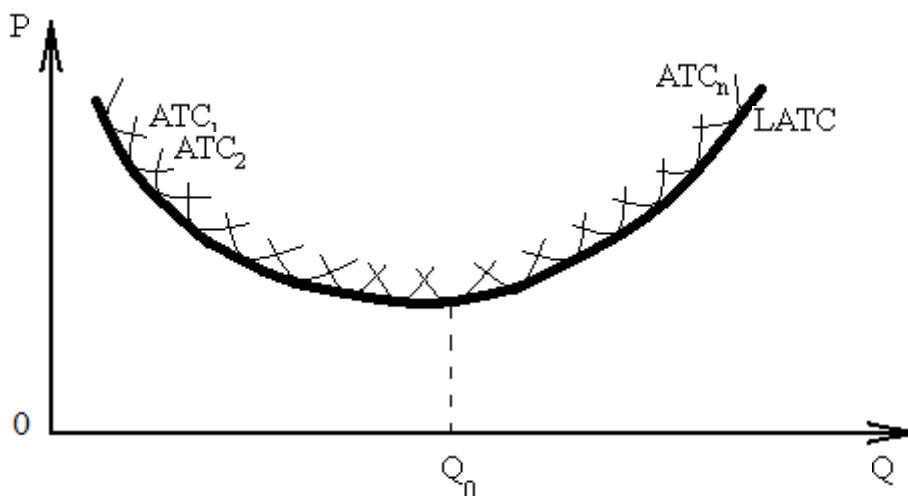


Рис. 17. Теоретическая долгосрочная кривая средних общих издержек ($LATC$)

Проще говоря, при принятии решения о варианте расширения производства руководство предприятия должно принять во внимание два основных фактора: величину спроса и значение средних общих издержек, с которыми можно произвести требуемый объем производства. Необходимо выбрать такой масштаб производства, который обеспечит удовлетворение спроса при минимальных издержках на единицу продукции.

Охарактеризуем теперь такое понятие, как *эффект масштаба*, которое непосредственно связано с динамикой кривой долгосрочных средних общих издержек. *Эффект масштаба* – это эффект, возникающий при такой организации производства, при которой долгосрочные средние общие издержки сокращаются по мере увеличения объема выпускаемой продукции.

Если выработка растет быстрее затрат ресурсов, то долгосрочные средние общие издержки снижаются при росте масштаба произ-

водства (функция $LATC$ убывает – участок OA на рис. 18). В этом случае говорят об экономии на масштабах производства (по-другому её называют *положительным эффектом масштаба*). Если выработка и затраты ресурсов растут в одинаковой пропорции, т.е. долгосрочные средние общие издержки не изменяются при увеличении масштаба производства (функция $LATC$ постоянна – участок AB), то такая ситуация называется участком постоянной отдачи. Если выработка растет медленнее, чем затраты ресурсов, т.е. имеет место *отрицательный эффект масштаба*, долгосрочные средние общие издержки увеличиваются при росте масштаба производства (функция $LATC$ возрастает – участок BC). В этом случае говорят о дезэкономии на масштабах производства (см. рис. 18).

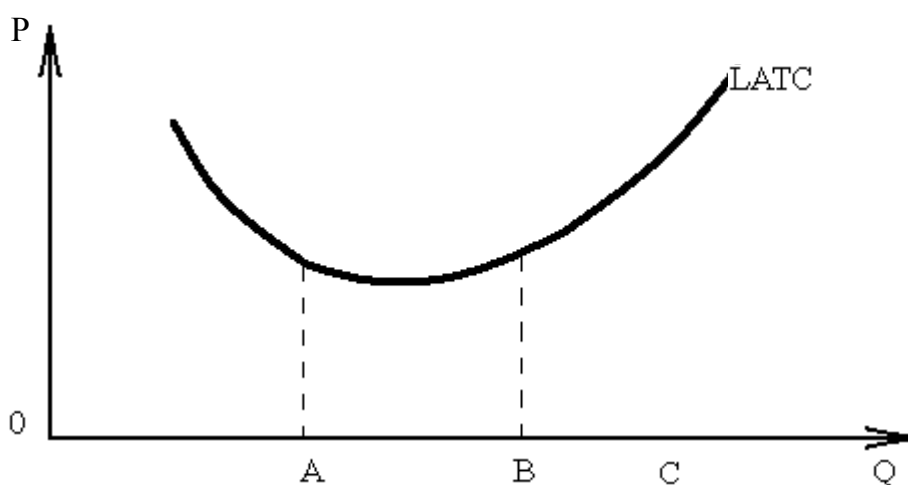


Рис. 18. Экономия и дезэкономия на масштабах производства

Общего закона, выражающего изменение эффекта масштаба, устанавливающего обязательное снижение или повышение отдачи при росте производственных мощностей, не существует. Эффект масштаба устанавливается на основе эмпирических зависимостей для каждого конкретного случая. Вместе с тем можно выделить ряд факторов, которые обуславливают тот или иной эффект масштаба.

Факторы экономии на масштабах производства:

1. Специализация ресурсов: труда, оборудования, менеджмента. Рост масштабов предприятия создает условия для углубленного разделения процессов производства на отдельные стадии, этапы и сосредоточения на этих этапах наиболее пригодных для них ресурсов – работников определенных специальностей и квалификации, профильного и специального оборудования. Растут возможности механизации и автоматизации отдельных стадий. На крупных предприятиях профес-

сиональные менеджеры специализируются на отдельных направлениях делового администрирования: стратегическом и оперативном планировании, финансовом анализе, маркетинге и т.д.

2. Использование наиболее современного высокопроизводительного оборудования – поточных линий, автоматизированных модулей и т.п. – нецелесообразно в мелкосерийном производстве. Окупаемость затрат на приобретение, а также загрузка их на полную мощность возможны только в условиях среднесерийного и массового производства.

3. Распределение некоторых видов накладных расходов, в частности на научно-исследовательских и опытно-конструкторских работах. Затраты на создание нового процессора, синтез и клинические испытания нового лекарства, разработку конструкции самолета и т.д. обходятся в современном мире в сотни миллионов, а то и в миллиарды долларов. Очевидно, что их финансирование тем проще, чем крупнее фирма: ведь «разложенные» на огромное число выпускаемых продуктов такие издержки составят в цене продукта относительно небольшую величину.

4. Технологические особенности производства таковы, что единственный производитель обслуживает рынок более эффективно, чем это способны сделать несколько конкурирующих между собой фирм. В данном случае возникает монополия, которую экономисты называют естественной, или технологической. Ее классическим примером являются различные виды инфраструктуры (железнодорожный транспорт, коммунальные службы, сети энергоснабжения).

Факторы дезэкономии на масштабах производства:

1. Разделение труда может пойти слишком далеко и спровоцировать следующие отрицательные последствия: человек, выполняя элементарные операции, лишается возможности реализовать свой творческий потенциал и перестает трудиться эффективно; возникают узкие места, простои из-за слишком большого числа разнообразного оборудования; коллектив менеджеров-профессионалов производственного гиганта превращается в косный бюрократический аппарат.

2. Резкий рост транспортных расходов.

Таким образом, эффективность использования ресурсов в долгосрочном периоде связана с реализацией положительного эффекта масштаба. *Оптимальный размер предприятия* – это размер предприятия, обеспечивающий минимальные долгосрочные средние общие издержки. Это чисто технологический критерий, выражающий пове-

дение издержек, который не учитывает факторы спроса на продукцию, некоторые аспекты конкурентной стратегии предприятия (например, стремление удержать завоеванную долю на рынке), однако во многом определяет поведение предприятия в долгосрочном периоде.

4.5. Трансакционные издержки

Для выполнения производственной деятельности фирма несет производственные затраты. Однако помимо затрат, непосредственно связанных с производством, фирма осуществляет и непроизводственные затраты. Они возникают в ходе хозяйственной деятельности и включают затраты на подготовку, заключение и реализацию сделок.

Эти затраты получили название *трансакционных издержек* (от лат. *transactio* – договор). Автором данного понятия считается американский экономист Р. Коуз [20]. Итак, для того чтобы осуществить сделку, фирме необходимо:

- выбрать потенциальных партнеров, собрать о них сведения (информационная составляющая издержек);
- убедить их в выгоде совершения сделки (сюда входит весь комплекс маркетинговых и рекламных усилий);
- провести переговоры, составить договор;
- обеспечить гарантии выполнения соглашения.

Трансакционные издержки можно назвать издержками функционирования рынка. Трансакционные издержки составляют значительные суммы. Считается, что в США и странах Западной Европы на покрытие трансакционных издержек приходится до 50% стоимости производимых товаров и услуг. Соответствующих подсчетов по России, к сожалению, нет. Однако в условиях неразвитого рынка, низкой договорной дисциплины, дефицита коммерческой информации, слабого правового обеспечения сделок они наверняка особенно велики.

Критерием оптимальности для фирмы является величина трансакционных издержек. Как только трансакционные издержки на управление внутри фирмы начинают превышать затраты на рыночные трансакции вне ее, размер фирмы следует ограничить, так как она становится неэффективной. Развитие многих крупных фирм строго соответствовало этому правилу. Быстрый рост фирмы и увеличение ее размеров в конечном итоге приводили к излишней иерархии и бюрократизации организационных структур. Наблюдался значительный

рост издержек по передаче информации, необходимой для выработки деловых решений, процесс принятия которых затягивался. Фирма утрачивала былую гибкость, стремительно ухудшались экономические показатели. В результате либо фирма гибла, либо приходилось сокращать ее размеры: распродавать ряд заводов, увольнять рабочих и менеджеров.

Основные понятия

Бухгалтерские издержки, альтернативные издержки, явные (внешние) издержки, неявные (внутренние) издержки, постоянные издержки, переменные издержки, валовые издержки, средние издержки, долгосрочные средние общие издержки, эффект масштаба, трансакционные издержки.

Темы докладов и рефератов

1. Валовый, средний и предельный доходы как критерии эффективного поведения фирмы.
2. Износ и его виды.
3. Амортизация как источник средств для развития бизнеса.
4. Предельные издержки и их роль в формировании стратегии фирмы.
5. Эффект масштаба и структура отраслей.

Вопросы и задания для самоконтроля

1. Поясните сущность понятий бухгалтерских и альтернативных издержек.
2. Охарактеризуйте понятие амортизации.
3. Чем отличаются друг от друга разные концепции прибыли?
4. Охарактеризуйте понятия постоянных, переменных и валовых издержек.
5. Что такое экономия и дезэкономия на масштабах производства?
6. Что означает оптимальный размер предприятия?
7. Охарактеризуйте понятие трансакционных издержек.
8. Чем определяются оптимальные размеры фирмы? где проходит граница ее эффективности?

Тесты, задания

1. Экономические издержки фирмы...

- а) определяются явными (внешними) издержками;
- б) состоят из неявных (внутренних) издержек;
- в) включают в себя явные и неявные издержки;
- г) превышают явные и неявные издержки на величину нормальной прибыли;
- д) не включают в себя ни явные, ни неявные издержки.

2. Что понимается под неявными издержками фирмы:

- а) затраты на содержание оборудования (амортизационные отчисления);
- б) затраты, которые не зависят от объема выпускаемой продукции;
- в) альтернативная стоимость ресурсов, находящихся в собственности владельца фирмы;
- г) затраты на организацию фирмы;
- д) затраты на охрану окружающей среды.

3. Какое из следующих утверждений является правильным:

- а) бухгалтерская прибыль – неявные издержки = экономическая прибыль;
- б) экономическая прибыль – бухгалтерская прибыль = явные издержки;
- в) экономическая прибыль – неявные издержки = бухгалтерская прибыль;
- г) явные издержки + неявные издержки = бухгалтерские издержки.

4. Деление издержек на постоянные и переменные справедливо только...

- а) в краткосрочном периоде;
- б) в долгосрочном периоде;
- в) для фирмы-монополиста;
- г) для рынка совершенной конкуренции;
- д) все ответы верны.

5. Какие издержки из перечисленных ниже могут быть отнесены к постоянным (FC):

- а) заработная плата рабочих;
- б) расходы на электроэнергию;
- в) затраты на сырье и материалы;
- г) обязательные страховые платежи;
- д) затраты основного капитала на приобретение производственных площадей и оборудования.

6. Какие издержки из перечисленных ниже могут быть отнесены к переменным (VC):

- а) налог на недвижимость;
- б) проценты на банковский кредит;
- в) арендная плата;
- г) заработная плата, стоимость сырья и материалов;
- д) служебный оклад директора завода.

7. Валовые издержки – это...

- а) бухгалтерские издержки;
- б) экономические издержки;
- в) постоянные издержки;
- г) переменные издержки;
- д) постоянные и переменные издержки.

8. Средние издержки – это:

- а) затраты на единицу продукции;
- б) сумма средних постоянных и средних переменных издержек;
- в) сумма переменных издержек на единицу продукции;
- г) постоянные издержки в расчете на единицу продукции;
- д) экономические издержки на единицу продукции.

9. Предельные издержки – это:

- а) издержки на производство каждой дополнительной единицы продукции;
- б) издержки в расчете на единицу продукции;
- в) издержки на производство продукции, увеличение которых делает невозможным расширение производства;
- г) затраты, меньше которых объем производства равен 0.

10. Трансакционные издержки – это издержки...

- а) связанные с производством продукции и оплатой труда работников;
- б) связанные с государственным регулированием экономики;
- в) в сфере обмена, связанные с передачей прав собственности;
- г) общественные;
- д) альтернативные.

11. В краткосрочном периоде средние переменные издержки фирмы равны 20 тыс. руб., средние постоянные издержки – 5 тыс. руб.

Определите величину общих издержек производства 500 единиц товара.

12. Величина общих издержек предприятия представлена функцией $TC = 30 + 20Q$, где Q – объем произведенной продукции.

Определите величину предельных издержек для этого предприятия.

13. Величина общих издержек предприятия представлена функцией $TC = 30 + 20Q - 2Q \cdot Q$, где Q – объем произведенной продукции.

Определите величину постоянных издержек.

14. При выпуске 100 единиц товара валовые издержки предприятия составили 1620 ден. ед., а при выпуске 120 единиц товара – 1680 ден. ед.

Определите величину предельных издержек.

15. Совокупный доход предприятия – 800 тыс. руб., заработная плата работников – 300 тыс. руб., затраты на сырье и материалы – 350 тыс. руб., неявные издержки – 50 тыс. руб.

Определите величину экономической прибыли предприятия.

16. Предприятие за неделю выпускает и реализует 100 наборов посуды по цене 280 ден. ед. Затраты на сырьё и материалы составляют 12 000 ден. ед., затраты на электроэнергию для обслуживания производства – 3000 ден. ед., заработная плата работников – 5000 ден. ед. постоянные издержки – 3000 ден. ед.

Определите величину средней прибыли предприятия.

17. Предприятие за месяц выпускает и реализует 1000 наборов посуды. Затраты на сырьё и материалы составляют 12 000 ден. ед., затраты на электроэнергию для обслуживания производства – 3000 ден. ед., заработная плата работников – 5000 ден. ед., постоянные издержки – 3000 ден. ед.

Определите величину средних переменных издержек производства.

18. Предприятие за неделю выпускает и реализует 100 наборов посуды. Затраты на сырьё и материалы составляют 12 000 ден. ед., затраты на электроэнергию для обслуживания производства – 3000 ден. ед., заработная плата работников – 5000 ден. ед., постоянные издержки – 3000 ден. ед.

Определите величину средних валовых издержек производства.

19. Совокупный доход предприятия – 1100 тыс. руб., заработная плата работников – 300 тыс. руб., затраты на сырьё и материалы – 350 тыс. руб., амортизационные отчисления – 220 тыс. руб., неявные издержки – 150 тыс. руб.

Определите величину бухгалтерской прибыли.

Тема 5. ФИРМА КАК СУБЪЕКТ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ (продвинутый уровень)

Материал для подготовки к практическим занятиям и выполнения самостоятельной работы

5.1. Понятие «фирма». Экономические теории, объясняющие природу фирмы

В хозяйственной жизни общества *фирма* предстает *субъектом деловых отношений*, конечной целью которой является получение прибыли. Бизнесом – выгодным делом – занимаются все субъекты рынка, начиная от домохозяйств, осуществляющих «потребительский бизнес», обменивая свои деньги на товары, обладающие для них большей ценностью, и заканчивая работниками, которые эти товары создают в «трудовом бизнесе». *Фирма* – основное звено в предпринимательском бизнесе, который выступает заманчивым и одновременно трудным путем к обогащению.

В строгом смысле слова *предпринимателями* являются только те деловые люди, чье *поведение* на рынке отличается поисковым, *инновационным характером*. Так, по оценке Й. Шумпетера (1883–1950) предпринимательский инновационный дух – единственное реальное основание безграничной эффективности [51, 52]. *Всеобщей организационной формой предпринимательства* и выступает фирма (обобщенное название, применяемое ко всем организациям бизнеса).

Основными характеристиками фирмы как первичной организационной единицы предпринимательства являются:

- *юридическая самостоятельность*: фирма является юридическим лицом, зарегистрированным в соответствующих государственных органах;
- *производственная самостоятельность*: фирма самостоятельно решает, что, где и каким образом производить и продавать;
- *финансовая самостоятельность*: фирма самостоятельно распределяет получаемый доход;
- *организационная самостоятельность*: фирма самостоятельно выбирает тип внутренней организации [51, 52].

В целом фирму можно определить как самостоятельный территориально и ресурсно обособленный комплекс, осуществляющий процессы производства продукции и воспроизводства израсходованных ресурсов. Фирма может состоять из одного или нескольких пред-

приятий. Понятие *предприятие* используется для обозначения первичного технологического образования (завода, фабрики). Однако на практике часто понятия *фирма* и *предприятие* используются как синонимы. Фирма осуществляет обмен с другими субъектами рынка с соответствующей трансформацией: обмен денег на ресурсы – комбинирование и объединение ресурсов в производственном процессе – получение продукции – обмен этой продукции на сумму денег, превышающую первоначально затраченную. Фирмы, в отличие от рынка, основывают свою деятельность на иерархическом принципе организации. Получается, что рынок обеспечивает свободу, а фирма ее ограничивает; рынок основан на безличностном механизме ценовых сигналов, а фирма – на власти, персонифицированной в лице руководителей. Возникают вопросы:

– Почему экономика не может существовать в виде «сплошного» рынка, где каждый человек является мини-фирмой; зачем нужно создавать настоящие фирмы?

– Почему внешняя среда фирмы – рыночная, а внутренняя – иерархическая?

– Чем определяется величина фирмы и может ли фирма расширяться до масштабов отрасли, вообще вытеснив рынок?

Ответы на эти вопросы предполагают учет следующих обстоятельств:

- в процессе налаживания отношений между рыночными субъектами возникают транзакционные издержки – затраты на изучение возможностей деловых сделок и их оформление;

- если бы экономика являлась «сплошным» рынком, состоящим из одних физических лиц, то транзакционные затраты были бы очень велики из-за множества мини-сделок. Способом снизить эти затраты является организация фирм. Многие транзакции дешевле осуществлять внутри фирмы, без посредства рынка, используя иерархический порядок, так как для производства определенного вида продукции фирма привлекает специализированные ресурсы, причем на долгий срок.

В отличие от использования общих ресурсов, ценность которых одинакова и внутри, и вне фирмы, предприниматель стремится к тому, чтобы все по-своему уникальные ресурсы были хорошо «сцеплены», обеспечивали в результате взаимодействия *синергетический эффект* ($2 + 2 = 5$) и поэтому имели максимальную ценность применения именно в данной фирме. Однако кроме явных плюсов исполь-

зование специфических ресурсов рождает и определенные трудности, связанные с тем, что расходы на приобретение этих ресурсов, приспособленных к взаимоотношениям с определенными партнерами, во многом являются безальтернативными (экономисты их называют безвозвратными). Этим могут пользоваться недобросовестные партнеры, понимая свою исключительность и ведущие себя оппортунистически, ухудшая экономическую ситуацию для связанных с ними агентов. Когда ресурсы не являются специфическими, недобросовестное поведение контрагента может вызвать сожаление, но ситуацию легко исправить путем нахождения другого подходящего партнера. Но чем специфичнее ресурсы, тем сложнее переключиться на другого партнера без особых экономических потерь. Поэтому в данном случае предпочтительнее иерархия, допускающая введение системы прямого контроля за выполнением обязательств (любые формы проверок, ревизий, инвентаризаций, аттестации работников), что было бы крайне затруднительно при общении с независимыми поставщиками товаров и услуг.

То обстоятельство, что ресурсы приобретаются на длительный срок, рождает еще одно затруднение – невозможность оформить взаимоотношения партнеров через «настоящий» классический двухсторонний контракт, где в письменной форме юридически унифицированы все условия, четко оговорены права и обязанности сторон, сроки сделки, форс-мажорные обстоятельства. Если все взаимоотношения партнеров были бы подобным образом контрактированы на каждую сделку, то фирма только бы и занималась этой бумажной работой, и транзакционные издержки были бы просто огромны. Поэтому фирма заменяет потенциальное множество отдельных транзакций по привлечению факторов производства одним-единственным долгосрочным (отношенческим) контрактом. Это взаимовыгодный контракт, где в письменном виде фиксируются лишь самые базовые условия и неформальные устные договоренности преобладают над формальными: работники и руководитель как бы «доверяются» друг другу. Это доверие строится на иерархии, выгодной и руководителю (экономятся издержки), и работникам (не нужно брать на себя ношу ответственности и риска).

Фирма возникла не только как более дешевый «способ управления сделками» (О. Уильямсон [45]), ее формирование можно объяснить также попыткой уменьшить неопределенность и риск рыночной экономики. Американский экономист Ф. Найт [32], научный вклад

которого в развитие теории предпринимательства и прибыли остается в числе других ученых на вооружении современной экономической науки, писал, что при наличии неопределенности само «делание» чего-либо ... становится поистине второстепенным в жизни; первостепенной проблемой ... становится решение – *что* делать и *как* это делать... Уверенные в себе и азартные принимают на себя риск или страхуют сомневающихся и робких, гарантируя им заранее определенный доход в обмен на действительный результат труда. Но чтобы уменьшить риск, фирмы создают вокруг себя *сетевое институциональное пространство* взаимодействия с другими фирмами, позволяющее внести некую гарантированность и предсказуемость в рыночную стихию (создание системы платежа, кредитования, страхования, поручительства; посреднических, консалтинговых, аудиторских учреждений; организаций для защиты групповых интересов производителей и потребителей и т.д.).

Механизм иерархии тоже не беззатратен и обходится тем дороже, чем больше размеры фирмы. Административные издержки, связанные с издержками управления, контроля, организации труда и действенной системы стимулирования, составления отчетности, растут, как снежный ком, и искажаются информационные потоки. Поэтому вопрос об оптимальных размерах предприятия решается в сопоставлении рыночных и административных регуляторов. Критерий выбора прост (конечно, только теоретически) – величина транзакционных издержек. Как только внутрифирменные административные затраты начинают превышать внешние рыночные транзакционные издержки, фирма становится неэффективной, и ее размер следует ограничить. Можно сделать вывод, что ни у рынка, ни у внутрифирменной иерархии нет друг перед другом абсолютных преимуществ.

Экономисты долгое время не «замечали» существования транзакционных издержек и строили свои модели без учета этого фактора. Рассмотрим основные теоретические подходы к определению и целеполаганию фирмы. Это представляет не столько исторический интерес, сколько важно для уяснения других тем курса, где рассматриваются принципы поведения производителей, алгоритмы их производственных решений при различных типах рынка, что напрямую зависит от знания целей, которые ставит перед собой фирма как таковая.

Теории фирмы. В современной экономической науке трактовки природы фирмы можно условно разделить на 3 основные группы: *неоклассические* (господствующие во всей учебной литературе);

институциональные (с этой позиции рассмотрена фирма выше); *поведенческие* (или *бихевиористские*).

Неоклассические теории фирмы (расцвет – конец XIX – первая треть XX вв.; виднейшие теоретики – А. Маршалл [25, 26, 27], Дж. Кларк [19]) трактуют ее как сугубо производственную (технологическую) единицу. Основные концептуальные положения теории таковы:

1) фирма – категория производства, ее появление связано исключительно с производственными причинами как итог развития разделения и кооперации труда, основанного на машинном производстве;

2) фирма – неотъемлемая часть рынка, функционирующего независимо от воли хозяйствующего субъекта, т.е. нет разграничения и противопоставления фирмы и рынка;

3) поведение фирмы полностью аналогично поведению других субъектов рынка (домохозяйств), фирма не имеет никаких отличительных особенностей;

4) фирма трактуется как закрытая монолитная структура, внутренняя организация которой не исследуется, поэтому вырождается в некую формальную конструкцию, «черный ящик», деятельность которого описывается производственной функцией (вход – полностью взаимозаменяемые и взаимодополняемые ресурсы, выход – продукция);

5) заданность и стабильность условий деятельности фирмы (совершенная информация, полная рациональность поведения хозяйствующих субъектов), поэтому рынок беззатратен и все сделки мгновенны;

6) целью деятельности фирмы является *максимизация прибыли*, т.е. увеличение разницы между доходом и издержками производства.

Заметим, что подобный взгляд на фирму в явном и неявном виде господствует в массовом сознании людей, связанных с предпринимательской деятельностью.

Второе направление исследований сущности фирмы связано с *институциональной парадигмой* (виднейшие представители – Р. Коуз [20], О. Уильямсон [45]), которая выросла из неоклассической доктрины в 30-х гг. XX в. и первоначально существовала не как самостоятельная теория, а сохранялась в рамках неоклассических традиций как *вариант неоклассики*, призванный устранить ее очевидные недостатки. При этом обосновывались следующие положения:

1) фирма противопоставляется рынку как внутреннее иерархическое устройство внешнему спонтанному;

2) фирма – категория производства и обмена; имеет контрактную природу, но в отличие от рынка, взаимосвязей, опосредованных относительно краткосрочными контрактами; представляет собой совокупность долгосрочных контрактов владельцев специфических ресурсов;

3) основная причина существования фирм – наличие и величина трансакционных издержек, связанных с неопределенностью внешних рыночных условий и несовершенством информации, соответственно, фирма предназначена для *минимизации* трансакционных затрат.

Институциональная теория берет на вооружение неоклассический оптимизационный инструментарий: сравнение выгод и издержек (только не сугубо производственных, а трансакционных). В настоящее время большое развитие получают *альтернативные теории* фирмы, не связанные с развитием собственно неоклассического направления, а пытающегося использовать новые инструменты анализа. К ним можно отнести *поведенческие теории* фирмы и их разновидности (теория «удовлетворения», эволюционистская концепция), подход которых сводится к отказу от предварительных гипотез и предположений и к призыву опираться лишь на наблюдение за внешним поведением фирм.

В связи с иным подходом данных теорий наибольшей критике подвергается положение о цели деятельности фирмы – стремлении к максимизации прибыли. Важный вклад в критику этого положения внес американский экономист Г. Саймон [37]. В 1978 г. ученому была присуждена Нобелевская премия по экономике «за новаторское исследование процесса принятия решений в рамках экономических организаций». Г. Саймон является автором теории «удовлетворения», основная критическая аргументация которого сводится к следующему:

- не ясно, какая прибыль – долгосрочная или краткосрочная – должна максимизироваться;

- предприниматель зачастую вовсе не стремится к максимизации, а удовлетворяется тем уровнем прибыли, который он считает приемлемым, ориентируясь зачастую на некий «психический доход» – удовлетворение от своей деятельности, жажду успеха;

- как правило, фирмой управляют менеджеры, которые также не заинтересованы в максимизации прибыли – величине, которую собственнику трудно уловить (и соответственно оценить активность

управляющих), а заинтересованы в увеличении совокупной выручки, темпов роста фирмы, дивидендов акционеров, которые напрямую влияют на вознаграждение управляющих; к тому же менеджеры могут преследовать и свои корыстные цели личного обогащения в ущерб компании [37].

Важнейшей особенностью поведенческих теорий является пересмотр традиции к исследованию фирмы как организации со строго очерченными границами. Здесь фирма уже предстает как открытая система в единстве факторов внешней и внутренней среды, как активное общественное образование, способное не только приспособляться к рыночной среде, но и изменять ее. В определенном смысле можно сказать, что организация становится базовой категорией, а рынок – производной. Клиенты фирмы также являются ее частью, т.к. от них идут прямые информационные потоки в форме предложений, жалоб, просьб, угроз обратиться в конкурирующую фирму, на практике работники фирмы общаются с клиентами даже чаще, чем со своими коллегами.

Целью современной фирмы в условиях сложных корпоративных образований, имеющих несколько центров власти (акционеры, менеджеры, работники, кредиторы, инвесторы, конкуренты, поставщики, потребители, государство), все больше становится стремление к удовлетворенности, обусловленное необходимостью поиска баланса интересов сторон. Именно стремление к удовлетворенности, оптимизации есть признак *рациональности поведения*, т.к. фирма практически всегда сталкивается с конфликтностью целей и главный для нее вопрос – обеспечение единонаправленности целей в долгосрочной перспективе.

В современных трактовках природа и цели фирмы определяются довольно широко. Если традиционные неоклассические концепции обосновывали идею производственного назначения фирмы и связанных с этим форм ее жизнедеятельности в качестве субъекта рынка, то важным элементом современных концепций является признание не только экономической функции, но и социальной ответственности фирмы перед обществом в целом (удовлетворение его потребностей в товарах и услугах), регионами (экологическая безопасность, создание рабочих мест и т.п.), трудовыми коллективами и всеми заинтересованными сторонами. Так выявляется сложная природа фирмы как многоцелевой системы, одновременно реализующей несколько ключевых целей, важных для существования ее и общества.

Ныне в развитых странах любая уважающая себя компания вырабатывает свою миссию – своего рода сверхзадачу, фундамент для установления целей всей организации, которая отражает идеологию, общественно значимые намерения компании, дает ясное и четкое представление о сфере деятельности, концепции и смысле ее существования. Так, формулировка миссии компании Ford – «предоставление людям дешевого транспорта».

В неоклассической трактовке фирма предстает предприятием – преобразователем, минимизирующим производственные затраты как свои социальные функции и стремящимся к максимизации прибыли.

В институциональных трактовках фирма – целостный самовоспроизводящийся комплекс, предприятие-накопитель специфических ресурсов, позволяющих извлекать синергетический эффект от их соединения. Наконец, многие современные концепции (их можно условно отнести к *поведенческим*) представляют идеальную фирму не просто как целостную, но и «одушевленную» систему, т.е. систему, в высокой степени обладающую внутренним неповторимым духовным началом, своей философией, корпоративной культурой, придающими функционированию фирмы целенаправленность, стремление к гармоничному развитию, основанное на деловой этике отношение к партнерам и конкурентам [43].

Следует отметить, что в учебной литературе в качестве базовой рассматривается именно неоклассическая концепция фирмы, максимизирующей прибыль. Это объясняется тем, что в силу своей четкости, формализованности, однозначности эта одноплоскостная концепция, лишь отчасти пригодная для решения практических задач, – необходимое отправное звено для вхождения в проблематику фирмы как экономического явления. Еще один немаловажный аргумент в пользу неоклассической трактовки: хотя в современных фирмах реальные хозяйственные решения многоступенчаты, сложны и противоречивы, а потому не могут укладываться в прямое автоматическое следование цели максимизации прибыли, все же для того, чтобы выжить, фирма вынуждена иметь в качестве идеального ориентира максимизацию прибыли, – таковы законы конкуренции. Все прочие ее цели являются производными, все попытки отрицания или принижения стимулирующей функции прибыли воспринимаются преобладающим большинством экономистов, тем более бизнесменами, в лучшем случае как корректирующие замечания.

5.2. Капитал фирмы, его источники, кругооборот и оборот

Капитал (первоначально – главное имущество, главная сумма, от лат. *capitalis* – главный) – одна из важнейших категорий экономической науки и базовый элемент рыночного хозяйства. Историческими формами функционирования капитала в ходе становления и развития товарного производства были: торговый капитал (в виде купеческого капитала) и древнейшая свободная форма капитала ростовщический, а далее капитал промышленный.

Первые исследователи категории *капитал* – меркантилисты и физиократы – рассматривали его, хотя и с разных позиций, но односторонне. Более емкий анализ форм капитала представлен в работах А. Смита [42] и Д. Рикардо [6]. Наиболее полное исследование категории *капитал* было осуществлено К. Марксом в его главном труде «Капитал» (1867) [23, 24]. Наряду с рассмотрением конкретных форм функционирования капитала ученый раскрыл и сущностное содержание данной категории, анализируя ее в движении, в процессе метаморфоз (превращений) капитала. К. Маркс обосновал, что капитал содержательно имеет вещественный облик, выступая в виде станков, машин, сырья и т.д., одновременно представляя особое, исторически определенное общественное отношение между капиталистами и наемными работниками.

Для предпринимателя, бизнесмена-производственника помимо приведенной теоретической трактовки капитала как фактора производства большое значение имеет практический подход к категории капитала с точки зрения предприятия (фирмы). *Капиталом* предприятия называется стоимостная оценка всего принадлежащего ему имущества (активов).

Существенной особенностью капитала как фактора производства являются его стартовые размеры. Производственные ресурсы становятся капиталом, если их объем достаточен, чтобы открыть, например, ателье или построить завод, при этом по натурально-вещественной форме ресурсы должны соответствовать друг другу и быть способными обеспечить выпуск пользующейся спросом продукции. Это означает, что началу функционирования капитала предшествует этап его формирования. Проблема исходных средств формирования капитала получила название *проблемы первоначального накопления капитала*.

В механизме первоначального накопления капитала как в ранний период развития капитализма, так и в современной рыночной экономике выделяют *перераспределительную* и *сберегательную составляющие*. Начальный момент этого процесса обычно осуществляется за счет резкого перераспределения богатства в обществе. Часть населения, располагавшая какими-то объектами собственности или властными возможностями ее приобретения, быстрее приспособляется к условиям капиталистической экономики, начинает обогащаться, тогда как основная часть населения, сохраняющая традиционные формы экономического поведения, беднеет.

Сберегательный элемент механизма первоначального накопления капитала заключается в переориентации структуры использования личного дохода с потребления на сбережение. Подобную линию поведения немецкий экономист и социолог М. Вебер (1864–1920) [10] называл *духом капитализма*. Он обосновывал идею о том, что Западная Европа стала местом рождения современного капитализма благодаря тому, что у основных слоев общества в этом регионе морально-религиозные установки способствовали усилению материальной заинтересованности в обогащении. Так, кальвинизм и другие течения протестантской религии ориентировали население на упорный труд и сбережение средств ради накопления капитала. Бедность ассоциировалась с ленью и бездеятельностью, а богатство – с добродетелью, обязывающей использовать доход не для роскоши жизни, а для новых вложений в предприятие.

В новейшей истории России – 90-е гг. XX в. – первоначальное накопление капитала происходило в ходе *приватизации* (от лат. *privatus* – частный) объектов государственной собственности [30, с. 414]. Реформаторами была поставлена задача создать условия для приобретения прав собственности частными лицами. Приватизация в нашей стране проводилась в форме безвозмездной или льготной продажи большей части государственных предприятий коллективам и частным лицам – так были созданы предпосылки для рыночного функционирования фактора *капитал*. Однако ваучерная приватизация в России создала для отдельных лиц возможность скупки государственной собственности за бесценок: ваучеры, как и приобретенные на них акции предприятий, мелкому собственнику, как правило, не приносили никаких доходов. Это и создало условия для массовой продажи и скупки ваучеров, что позволило узкой группе лиц дешевым и легким путем овладеть лучшими предприятиями страны.

Учеными был сделан вывод о том, что в 90-е гг. XX в. в процессе перехода от системы центрально-управляемого хозяйства к рыночной экономике российское первоначальное накопление осуществлялось в основном за счет перераспределительного механизма. Вместе с тем сберегательный элемент механизма накопления у новых собственников российских предприятий не получил общественно значимого распространения. Линия на постепенное накопление капитала за счет упорного труда и экономного потребления за пределами мелкого бизнеса не получила осуществления. Хозяйственное поведение российской предпринимательской элиты ориентировано на демонстративную расточительность в личном потреблении в ущерб накоплению капитала и совершенствованию производства. Подобный ход событий предстает одним из основных источников трудностей в экономике России [59].

Финалом накопления (тем или иным способом) стартового капитала является *учреждение предприятия* и введение его в национальную бизнес-среду. Этому предшествует решение учредителя о создании предприятия, выбор организационной формы и изыскание необходимых денежных средств и других ресурсов. Только после этого начинается процедура правового оформления предприятия (фирмы). Фирма считается созданной и приобретает статус юридического лица только после осуществления процедуры государственной регистрации. Завершив организационно-учредительные мероприятия, фирма может начать использовать свой капитал по прямому назначению – для ведения производства с целью получения прибыли.

Капитал предприятия. Известно, что в рыночной экономике любые ресурсы имеют свою денежную оценку. Соответственно для оптимизации использования ресурсов требуется обобщающий показатель величины ресурсной базы фирмы, его и называют *капиталом предприятия*.

В состав капитала предприятия входят:

1) стоимость машин, оборудования, сооружений и других материальных ресурсов, т.е. денежная оценка величины фактора *капитал* как такового;

2) стоимость нематериальных активов (интеллектуальной собственности, торговых знаков, марок и т.п.), которые также входят в содержание фактора *капитал*;

3) стоимость принадлежащих предприятию других факторов производства (например, находящейся в его собственности земли);

4) денежные средства и иные финансовые активы, которые могут быть использованы предприятием на приобретение любого из факторов производства.

С точки зрения характера движения (оборота) в капитале предприятия выделяют две существенно различные части:

1. **Оборотный капитал.** Используется однократно и полностью потребляется в ходе каждого цикла производства. К нему относятся: сырье, материалы, топливо, энергия, полуфабрикаты – все то, из чего изготавливается продукция. Однократно используясь в производстве, он быстро меняет свою первоначальную форму, превращаясь, например, из сырья в готовую продукцию, а затем в деньги, возвращаясь к предпринимателю в виде дохода от реализации готовой продукции. Полученный доход снова может быть вложен в производство.

2. **Основной капитал** (основные фонды). Представляет наибольшую по стоимости часть имущества фирмы, воплощенную в зданиях, сооружениях, машинах, оборудовании, транспортных средствах и т.д. – в том, с помощью чего осуществляется производственный процесс, включая и объекты интеллектуальной собственности. Эта часть капитала предприятия функционирует и постепенно потребляется на протяжении нескольких производственных циклов. В процессе постепенного снашивания он переносит всю свою стоимость на производимую продукцию не сразу, а частями (в отличие от оборотного капитала). В связи с этим возникает задача постепенного же накопления средств для замены фирмой изношенных элементов основного капитала (утративших свою потребительную стоимость и ценность) на новые за счет средств амортизационного фонда, сформированного в течение всего времени службы элементов основного капитала.

Износ и амортизация. Важными параметрами, характеризующими свойства основного капитала, расходуемого постепенно в течение срока его службы, являются категории его *износа* и *амортизации*. Использование долговременных капитальных ресурсов (основного капитала) получает отражение в особенностях формирования связанных с этим издержек – расходовании ресурсов с целью достижения определенного коммерческого и иного результата [30, с. 148].

Первая особенность такого рода заключается в том, что в отличие от элементов оборотного капитала элементы основного капитала не расходуются за один цикл производства, а за долговременный период их эксплуатации подвергаются износу. Износ – это постепенная утрата капитальными благами своей ценности.

Вторая особенность формирования издержек, связанных с использованием основного капитала, заключается в том, что данный износ в определенном смысле занимает промежуточное положение между внешними (явными) и внутренними (неявными) издержками. Расходы на замену окончательно износившегося оборудования являются внешними, ведь за новые станки фирме приходится платить их производителям. Но очевидно также, что в момент их покупки никаких реальных издержек фирма не понесла. Просто поменялась форма принадлежащих ей активов: на деньги был куплен станок, который, по крайней мере теоретически, можно снова продать за те же деньги. Сам же процесс расходования капитальных ресурсов и, следовательно, образования издержек происходил раньше – в течение срока службы старых станков. Но в это время фирме никому и ничего платить не приходилось, т.е. текущий износ выглядит как внутренние издержки. Этим разрывом между расходованием капитальных благ и их оплатой объясняется наличие известной степени свободы учета износа в качестве бухгалтерских издержек.

Третья особенность износа состоит в том, что в зависимости от причин, его породивших, он может относиться к постоянным или к переменным издержкам. Реально существует два вида износа: физический и моральный.

Под *физическим износом* понимают потерю средствами труда своих потребительных качеств, т.е. технико-производственных свойств. В свою очередь, физический износ бывает двоякого рода: износ первого рода – снашивание капитальных благ в результате их непосредственной эксплуатации в ходе изготовления продукции. Степень такого износа соответствует интенсивности применения капитальных ресурсов и растет вместе с увеличением объема производства (станок снашивается тем быстрее, чем больше смен в сутки работает). Таким образом, физический износ первого рода можно оценить как переменные издержки.

Физический износ второго рода – разрушение бездействующего оборудования под влиянием сил природы или в результате плохого обслуживания либо неправильной эксплуатации. Эта форма не связана с выпуском продукции и может быть отнесена к числу постоянных издержек.

Физический износ первого рода – нормальное и экономически оправданное явление. В противовес этому физический износ второго рода представляет собой пример неэффективного использования ре-

сурсов. Ведь издержки в данном случае не связаны ни с каким полезным результатом.

Задача предпринимателя в принципе состоит в уменьшении, а еще лучше в избежании физического износа второго рода. Но часто предотвращение затрат на износ само требует значительных издержек. Например, уменьшение износа автомобилей в зимний период предполагает осуществление затрат на строительство отапливаемого гаража. В таких случаях предстоит решить, какие издержки меньше: на физический износ второго рода или на его предотвращение.

Уменьшение ценности капитальных благ может происходить и не по причине потери ими функциональных характеристик, речь в этом случае идет о моральном износе. Различают два его рода: *моральный износ первого рода* обусловлен ростом эффективности производства капитальных благ. Его вызывает появление аналогичных, но более дешевых капитальных благ. Так, если год назад ваша фирма купила токарные станки, но из-за неожиданных проблем с помещением не смогла их установить и сохранила их на складе абсолютно новыми, то через некоторое время цена подобного станка может оказаться на рынке меньшей по причине повышения производительности в станкоинструментальном производстве и снижения издержек на их производство. Соответственно расчет амортизации при эксплуатации ранее купленных станков будет осуществляться уже с учетом их новой стоимости. В противном случае ей неоткуда будет взять среднерыночной стоимости. В связи с этим фирма понесет определенный убыток.

Моральный износ второго рода связан с появлением новых капитальных благ, выполняющих схожие функции, но более совершенных и производительных. В результате ценность старых капитальных благ уменьшается. Так, с появлением более производительных станков цена ранее производимых упала.

Моральный износ очень широко распространен в современной экономике. Он может коснуться фактически любых экономических благ длительного пользования, включая даже нематериальные активы. Под *нематериальными активами* понимаются исключительные права фирмы на объекты интеллектуальной собственности. К этим объектам относятся такие результаты интеллектуальной деятельности, как изобретения, промышленные образцы и модели, программы для ЭВМ и базы данных, ноу-хау и секретные формулы, а также научный и коммерческий опыт.

Помимо результатов интеллектуальной деятельности к нематериальным активам фирмы принадлежат исключительные права на товарный знак, фирменные наименования, а также положительная деловая репутация фирмы. Обе формы морального износа являются следствием технического прогресса. С позиций всей экономики они оправданы и даже необходимы, поскольку в результате замены морально устаревших благ прежнее оборудование, технологии, марки и так далее заменяются на более прогрессивные. В итоге повышается общая эффективность производства. Вместе с тем *для конкретной фирмы* данное положительное явление имеет и негативные черты: *оно оборачивается ростом издержек*.

В экономической литературе термин *амортизация* используется в двух значениях. Так называют и сам износ (фраза «степень амортизации оборудования на заводе достигает 60%» означает, что оно изношено на 60%), и накопление средств с целью возмещения износа в амортизационном фонде. Особенности износа определяют и специфический способ возмещения затрат капитальных ресурсов или их воспроизводства. Так как капитальные блага служат более одного года, их стоимость переносится на производимую продукцию постепенно, по мере износа, то и издержки фирмы на приобретение машин, оборудования, сооружений и т.п. не могут быть возмещены сразу после реализации первой же партии произведенной продукции, как это происходит с затратами топлива или материалов.

Тем не менее возмещать износ фирме необходимо для модернизации или замены капитальных благ, когда срок их службы истечет. Для этих целей фирма накапливает (аккумулирует) часть выручки от каждой проданной единицы продукции в особом фонде, получившем название *амортизационного*. К моменту полного износа капитального блага в амортизационном фонде должна накопиться сумма, равная 100% его стоимости, что и позволит заменить износившееся оборудование на новое.

Таким образом, амортизационные отчисления:

- 1) отражают оценку величины износа (затрат) капитальных ресурсов за определенный период, т.е. являются одной из статей издержек соответствующего периода;
- 2) служат источником воспроизводства капитальных благ.

Центральной проблемой при этом является установление *нормы амортизации*, т.е. процента стоимости капитальных благ, на который последние считаются износившимися за определенный период времени.

Норма амортизации рассчитывается с учетом темпов как физического, так и морального износа. Подчеркнем, что установление конкретных норм амортизации – дело сложное и противоречивое. Так, *заниженные нормы* замедляют обновление оборудования, тормозят технический прогресс, а устаревший производственный потенциал не дает возможности снижать издержки и повышать конкурентоспособность в долгосрочном периоде. *Завышенные нормы*, напротив, ведут к ускоренной замене оборудования и соответственно к более быстрому техническому прогрессу. Но и завышение амортизационных отчислений имеет негативную сторону: оно равносильно росту издержек в краткосрочном периоде и снижению прибыльности фирмы.

К процессу установления норм амортизации имеет отношение и государство [30, с. 222]. Казалось бы, образование амортизационного фонда и его использование в рыночной экономике являются компетенцией самих фирм. Однако государство законодательно устанавливает нормы амортизации. Это объясняется тем, что правительство заинтересовано в росте промышленного производства, внутренней и внешней конкурентоспособности отечественных товаров, техническом прогрессе. Все это факторы обеспечения экономической безопасности страны. Поэтому задача обновления и совершенствования национальной капитальной базы не может быть целиком отдана в руки только хозяйствующих субъектов и зависеть только от рынка. Кроме того, величина амортизационных отчислений определяет размер облагаемой базы налога на прибыль. При отсутствии правил осуществления амортизационных отчислений фирма может, преследуя собственные цели, в отчетности завысить величину износа. Соответственно возрастут издержки фирмы, а прибыли (по отчетным данным) может и вовсе не остаться. Чтобы исключить подобные злоупотребления, государство вводит определенные правила расчета норм амортизации.

В России регулирование амортизации осуществляется с соблюдением следующих принципов:

1. Прежде всего определяется круг объектов амортизации. Например, в России в соответствии с действующим Налоговым кодексом [33] к амортизируемому имуществу относятся основные средства со сроком полезного использования более 12 месяцев и стоимостью более 10 000 руб., а также нематериальные активы, учитываемые для целей налогообложения.

2. Далее устанавливается срок службы активов. В нашей стране выделяются 10 амортизационных групп в зависимости от типичного срока полезного использования соответствующих активов. При этом для каждого объекта данный срок фирма определяет самостоятельно, но с учетом утвержденной Правительством РФ Классификации основных средств, включаемых в амортизационные группы.

3. Наконец, законодательно закрепляются формулы расчета амортизационных отчислений. В соответствии с Налоговым кодексом:

Линейный метод. Равномерно распределяется величина отчислений на весь срок службы оборудования или иных капитальных благ. Сумма начисленной за каждый месяц амортизации будет равна произведению нормы амортизации и *первоначальной стоимости* объекта основных средств.

Нелинейный метод. Согласно этому методу величина начисленной за каждый месяц амортизации будет равна произведению нормы и *остаточной стоимости* объекта основных средств на начало месяца.

Несмотря на довольно жесткую государственную регламентацию процесса амортизации, фирмы в зависимости от текущего финансового положения, а также целей своей инвестиционной стратегии имеют возможность манипулировать величиной амортизационных отчислений по тем или иным видам основных средств и нематериальных активов, воздействуя тем самым на издержки и процессы обновления капитальных ресурсов.

Прежде всего речь идет о возможности ускоренной амортизации. Государство в развитых странах, как правило, поощряет умеренное завышение норм амортизации. Скажем, стоимость машины, которая реально может служить пять лет, разрешается списывать на издержки (т.е. представлять в бухгалтерском отчете полностью износившейся) за четыре года. Идея этой политики – стимулирование инвестиций. Поскольку средства амортизационного фонда расходуются на обновление оборудования, инвестиции будут тем больше, чем больше его величина. Такая политика носит название *политики ускоренной амортизации*.

В нашей стране использовать ускоренную амортизацию, т.е. применять повышающие коэффициенты к норме амортизации, определяемой линейным методом, фирмам разрешено в некоторых особых случаях. Так, это допускается по оборудованию, используемому для работы в условиях агрессивной среды или при его работе в несколько смен, а также по оборудованию, взятому в аренду в рамках договора лизинга.

По своему экономическому смыслу может считаться одним из вариантов ускоренной амортизации *нелинейный метод*, хотя законодатель его так не называет. В табл. 2 показано, как применение нелинейного метода позволяет ускорить амортизацию:

Таблица 2

Влияние нелинейного метода на ускорение амортизации

Год	Линейный метод		Нелинейный метод	
	годовые отчисления, тыс. руб.	накопленный процент амортизации	годовые отчисления, тыс. руб.	накопленный процент амортизации
1-й	1000	10,0	2000	20,0
2-й	1000	20,0	1600	36,0
3-й	1000	30,0	1280	48,8
4-й	1000	40,00	1024	59,0
5-й	1000	50,0	819	62,7
6-й	1000	60,0	655	73,8
7-й	1000	70,0	524	79,0
8-й	1000	80,0	420	83,2
9-й	1000	90,0	839	91,6
10-й	1000	100,0	839	100,0

Обратите внимание, что половина стоимости при нелинейном методе списывается за три года вместо пяти при линейном методе.

Фирмам предоставлено также право применять понижающие коэффициенты к нормам амортизации по всем видам основных средств. По нематериальным активам хозяйствующий субъект также может самостоятельно выбирать метод начисления амортизации.

В табл. 3 для удобства сведены вместе типовые достоинства и недостатки разных вариантов амортизационной политики.

Таблица 3

**Достоинства и недостатки разных вариантов
амортизационной политики**

Вариант	Достоинства	Недостатки
1. Простая амортизация (отчисления равны износу)	Обеспечивает оптимальное соотношение текущих и будущих издержек, нормальное качество и новизну продукции, достаточный уровень конкурентоспособности	В случае ускорения морального износа и (или) проведения конкурентами ускоренной амортизации может привести к тем же негативным последствиям, что и замедленная амортизация
2. Ускоренная амортизация (отчисления больше износа)	Ускоряет обновление оборудования. Снижает будущий размер переменных издержек. Создает условия для повышенного качества и новизны готовой продукции. Повышает неценовую конкурентоспособность	Повышает текущие постоянные издержки. Повышает цену продукции и (или) понижает текущую прибыль. Понижает уровень ценовой конкурентоспособности
3. Замедленная амортизация (отчисления меньше износа)	Понижает текущие постоянные издержки. Позволяет временно использовать амортизационные отчисления для неотложных нужд. Понижает цену продукции и (или) повышает текущую прибыль. Повышает уровень ценовой конкурентоспособности	Замедляет обновление оборудования. Повышает будущий размер переменных издержек. Мешает выпуску качественной и современной готовой продукции. Понижает неценовую конкурентоспособность

Для понимания практики использования амортизационных средств фирмами важно иметь в виду следующее обстоятельство. В Плане счетов современной российской системы бухгалтерского учета *не предусмотрено* формирование специального амортизационного фонда, в котором накапливались бы амортизационные отчисления. Средства амортизационных отчислений в составе выручки от реализации приходят на расчетный счет фирмы, с которого покрываются ее расходы самого широкого круга: от крупных инвестиционных проектов до разнообразных текущих выплат (скажем, заработной платы работникам). И это по-своему логично: фирма имеет право распоря-

жаться всеми принадлежащими ей средствами по собственному усмотрению.

Фактически суммы амортизационных отчислений, попадая на расчетный счет фирмы, начинают самостоятельное движение вне связи с амортизируемым (изношенным) имуществом. Они могут оставаться свободными, направляться на капитальные вложения или расходоваться на текущие нужды. При такой форме учета рубль, который в принципе нужно было бы отложить на будущую замену станочного парка, вполне может уйти на погашение долгов за электроэнергию.

Если фирма своевременно не обновляет капитальные ресурсы и амортизационные средства используются не по назначению, т.е. не на воспроизводство изношенных капитальных благ, то происходит сужение капитальной базы фирмы, или *дезинвестирование*.

Устаревшее, часто ломающееся оборудование станет узким местом производства. Низкое качество выпускаемой продукции, повышенный расход энергии и материалов, высокий процент брака, неритмичность производства из-за поломок станут расплатой за нецелевое расходование амортизационных средств. Поэтому, даже истратив амортизационные средства на иные цели, фирма в дальнейшем при первой возможности должна изыскать деньги для восстановления амортизационных накоплений. Можно сказать, что неформируемый в бухгалтерии амортизационный фонд обязательно должен существовать в сознании предпринимателя. Иначе фирма станет неконкурентоспособной.

На практике замена изношенного оборудования неотделима от приобретения машинного парка для расширения производства, равно как и от его технологических перестроек. Использование амортизационных отчислений для компенсации износа с этой точки зрения должно рассматриваться как *инвестиционный проект* и в этом качестве конкурировать с другими инвестиционными проектами за право быть реализованным.

Соответственно перед фирмой всегда стоит проблема осуществления капиталовложений или инвестиций в ситуации возможного выбора.

Инвестированием называется расходование денежных средств в данный момент в расчете получить определенный доход в будущем. Верное инвестиционное решение на долгое время предопределяет

процветание фирмы. Поэтому управление инвестиционной активностью является одной из основных задач предпринимателя.

Осуществление инвестиций растянуто во времени, например, строительство какого-либо объекта может длиться от нескольких месяцев до нескольких лет и представляет собой особую бизнес-задачу фирмы на сравнительно длительный период. Это предопределяет необходимость сравнения предстоящих затрат с чистой отдачей, которая будет получена благодаря им. Для решения такой задачи экономической наукой разработан метод дисконтирования. Его суть в сравнении разновременных денежных потоков путем их приведения (пересчета) к текущему временному периоду. Он основан на представлении о том, что в экономике в каждый данный момент существуют варианты прибыльного инвестирования денежных средств, что дает возможность получить доход от любой имеющейся в настоящее время денежной суммы.

Это значит, что одна и та же сумма денежных средств будет иметь большую ценность в данный момент времени по сравнению с будущим (например, 1 млн руб. в настоящее время ценнее 1 млн руб. через 3 года, т.к. сегодняшний миллион за три предстоящих года успеет в определенной степени вырасти даже без учета инфляции). Для обеспечения сопоставимости текущих и будущих доходов нужно скорректировать будущее поступление в сторону уменьшения. Дисконтирование как раз и состоит в определении количественных масштабов этого уменьшения.

С помощью текущей дисконтированной стоимости предприниматель или его менеджер может приводить в соизмеримый вид произведенные затраты и получаемые в разное время доходы. Это дает ему возможность правильно оценить эффективность осуществляемых вложений и сделать вывод в пользу наиболее выгодного инвестиционного проекта.

5.3. Прибыль фирмы и факторы, её определяющие

В рыночной экономике *прибыль* является одним из важнейших стоимостных инструментов, определяющих жизнедеятельность предприятия (фирмы). Она обеспечивает фирме экономическую устойчивость, гарантирует полноту ее финансовой независимости. Конкретно это означает, что прибыль предопределяет *что, как и в каких размерах* следует производить. Не случайно свои версии теории прибыли

предлагали и обосновывали каждая из научных школ экономической науки на всем историческом пути ее развития. Так, на этапе становления экономической науки, уже обособившейся от общего массива научного знания, возникла меркантилистская трактовка прибыли как особого экономического явления.

Меркантилисты считали, что прибыль возникает в сфере обращения, главным образом во внешней торговле, в том числе в результате неэквивалентного обмена. Ограничиваясь изучением явлений в сфере обращения в отрыве от производства, они не смогли постичь сущности экономических процессов. Исходя из практики торгового капитала (сферы обращения), они не смогли понять природы стоимости и ее составных элементов, в том числе прибыли.

Физиократы приблизились к пониманию источника прибыли, но ограничили сферу ее продуцирования только сельским хозяйством и связывали сущность прибыли с воздействием сил природы на производимый сельскохозяйственный продукт, что и обеспечивает рост стоимости этого продукта сверх издержек производства. Учение физиократов о «чистом продукте» – важнейший научный результат экономической науки той эпохи – открывало путь к развернутому представлению о природе и структуре вновь создаваемой стоимости, частью которой и является прибыль. Но к такому выводу приведет общественную мысль классическая политическая экономия. А. Смит [42] и Д. Рикардо [6] обосновывают идею о производстве материальной основы прибыли – прибавочного продукта – в отраслях материального производства.

А. Смит [42] в I книге своего знаменитого трактата «Исследование о природе и причинах богатства народов» писал: «Труд определяет стоимость не только той части цены, которая приходится на заработную плату, но и тех частей, которые приходятся на ренту и прибыль». В XIX в. наиболее глубокое исследование природы прибыли содержится в фундаментальном труде К. Маркса «Капитал» [23, 24]. В его трактовке прибыль предстает *превращенной формой* прибавочной стоимости, воспринимаемой на поверхности явлений как продукт действия всего авансированного капитала, в то время как, в сущности, действительным и единственным источником прибыли – прибавочной стоимости – является труд наемных работников. К. Марксом были исследованы все логические звенья формирования капиталистической прибыли, ее превращения в среднюю прибыль, а также выявлены объективные и субъективные границы роста прибыли. Спорность

некоторых положений марксизма в числе других причин объясняет, почему исследование феномена прибыли было продолжено и наукой XX в. Это связано с тем, что проблема прибыли является одной из наиболее сложных в экономической теории. Самыми известными трактовками прибыли являются следующие:

- *прибыль* – это доход от всех факторов производства (в подобном случае прибыль трактуется расширительно: это и рента, и процент, и заработная плата);

как вариант данной трактовки:

- *прибыль* есть результат производительности капитала как обязательного фактора любого производства;

- *прибыль* как результат воздержания (вознаграждение капиталиста за отсрочку личного потребления собственного капитала, за риск в ожидании эффекта от вложенных в производство средств);

- *прибыль* как трудовой доход от предпринимательской деятельности во всех ее видах с использованием инноваций;

- *прибыль* – это плата за риск и неопределенность;

- *прибыль* как результат существования монополии.

Современные представления о прибыли продолжают разрабатываться в рамках трех основных исследовательских направлений: неоклассического, кейнсианского и институционально-социологического.

В *неоклассической* теории прибыль исследуется на уровне отдельной фирмы, функционирующей в различных рыночных структурах (совершенной и несовершенной конкуренции) и ставящей в качестве основной цели максимизацию прибыли. Последователи Дж.М. Кейнса [18] рассматривают прибыль на уровне макроэкономики как часть национального дохода. *Институционалисты* рассматривают прибыль в социальном контексте: как результат действия внеэкономических факторов, что, в свою очередь, характеризует ее как источник развития социальных условий жизнедеятельности общества.

На практике же фирма определяет свой валовой, средний и предельный доходы. Очень важно не отождествлять понятия *доход* и *прибыль*: выручка от реализации всей продукции является валовым доходом. Средний доход рассчитывается на единицу проданной продукции. Предельный доход представляет приращение валового дохода от продажи дополнительной единицы продукции.

Ключом к определению прибыли – самой желанной цели в мире бизнеса – является знание издержек, их природы и динамики. Коли-

чественно в общем виде *прибыль* предстает как разность между общим доходом (или выручкой) от реализации продукции и общими издержками. Прибыль, таким образом, это чистый доход, т.е. доход, очищенный от издержек. Способы «очистки» могут быть разными: они зависят от способов оценки издержек.

В зависимости от того, что включается в состав издержек, различают бухгалтерскую, экономическую и балансовую прибыль. Если затраты ресурсов оценены бухгалтерским методом, то разность между выручкой и бухгалтерскими (явными, т.е. внешними) издержками представляет бухгалтерскую прибыль. Если затраты ресурсов оценены экономическим методом, то разность между валовым доходом и альтернативными (явными и неявными, т.е. всеми) издержками образует экономическую прибыль. Именно она и является предметом исследования экономической теории.

Применяется и термин *балансовая прибыль* – разница между выручкой от реализации продукции и суммой материальных затрат, амортизации и заработной платы. Данную форму прибыли мы имели в виду, когда определяли ее выше как *общую прибыль*, так как именно от этого пункта разворачивается процесс распределения и использования средств предприятия.

Многоаспектность подходов к выяснению сущности прибыли исследователей различных школ и направлений в экономической науке свидетельствует о ее сложности и многомерности. Прежде всего прибыль представляет конечный результат функционирования производства на уровне предприятия (фирмы). С ней связаны взаимоотношения всех участников производственного процесса фирмы. Прибыль в этом плане выполняет следующие функции:

- *распределительную*, выраженную в создании фондов денежных средств для финансирования соответствующих программ и стратегий, для поддержания оптимальной структуры капитала и сведения к минимуму риска банкротства;

- *стимулирующую* снижение издержек производства и внедрение инноваций.

При комплексном экономическом анализе прибыли используют и такие понятия, как валовая, нормальная, предельная и максимальная прибыль. Различные ракурсы исследования прибыли позволяют сделать анализ деловой активности предприятия с целью выявления возможных *точек роста прибыли*. Так, в зависимости от целей анализа определяют коэффициент рентабельности и рентабельность реализа-

ции, доходность собственного капитала, рентабельность продукции и другие показатели. В целом прибыль предстает целью и мотивом деятельности в предпринимательской сфере – бизнесе, образуя материальную основу его развития. Обобщенное представление о факторах образования, распределения и использования прибыли дает следующий пример:

Внешние издержки	400
• оплата наемного труда	300
оплата поставок сырья	100
Внутренние издержки	150
• неполученные проценты на денежный капитал	20
• неполученная рента за аренду помещения	30
• неполученное менеджерское вознаграждение	100
Общая выручка фирмы	600

Разница между общей выручкой и бухгалтерскими (т.е. явными, внешними) издержками составляет бухгалтерскую прибыль ($600 - 400 = 200$).

Разница между общей выручкой (т.е. валовым доходом) и альтернативными (явными и неявными, т.е. всеми) издержками представляет экономическую прибыль ($600 - 400 - 150 = 50$).

В экономическом анализе используется и такое понятие, как нормальная прибыль. Речь идет о ситуации, при которой бухгалтерская прибыль превышает экономическую на величину неявных (внутренних) издержек, которые, в свою очередь, определяются как *нормальная прибыль*.

Как видим, так называемая нормальная прибыль собственно прибылью не является. Она представляет собой покрытие неявных издержек предпринимателя, равных упущенной выгоде от применения своего таланта, времени и капитала, которые могли бы быть применены в другом деле, а пока что подобная «нормальная прибыль» лишь дает возможность сохранить за собой место в бизнесе.

Условия максимизации прибыли. Каждый предприниматель стремится максимизировать прибыль и с этой целью ведет поиск путей в данном направлении. Выбор модели поведения фирмы, желаю-

щей максимизировать прибыль, определяется двумя главными обстоятельствами:

- временным фактором (короткий или длительный период);
- видом конкуренции (совершенная или несовершенная).

В рыночной экономике имеют место четыре основные модели рынка: 1) чистая конкуренция; 2) чистая монополия; 3) монополистическая конкуренция; 4) олигополия. Отправным моментом для выяснения условий максимизации прибыли является модель рынка чистой конкуренции. Характерными чертами чистой конкуренции являются: большое число независимо действующих продавцов своей продукции; стандартизированная, или однородная продукция, – вследствие этого отсутствует основание для неценовой конкуренции; незначительный контроль над ценой продукции; свободное вступление и выход из отрасли (не существует никаких серьезных препятствий – законодательных, финансовых и других, которые могли бы помешать возникновению новых фирм и сбыту их продукции на конкурентных рынках) [54].

Заметим, что чистая конкуренция на практике встречается редко. Однако эта модель рынка имеет важное отправное аналитическое и некоторое практическое значение. Поэтому логично начинать разговор о проблеме максимизации прибыли с этой модели рынка. Как отмечалось выше, доход фирмы оценивается и измеряется как *средний, валовой и предельный*. Этими понятиями мы будем оперировать и в дальнейшем.

Выделим из общей проблемы максимизации прибыли в системе предпринимательства ее решение в краткосрочном периоде при двух возможных подходах, характеризующихся ниже. Исходим из того, что в краткосрочном периоде конкурентная фирма располагает неизменным оборудованием и пытается максимизировать свои прибыли или минимизировать свои убытки, приспособив к этому свой объем производства посредством изменений в величине переменных ресурсов (материалов, труда и т.д.), которые она использует. Экономическая прибыль, к которой фирма стремится, в этом случае определяется как разность между валовым доходом и валовыми издержками. Вопрос: как определить для фирмы объем производства, максимизирующий прибыль? Существуют два обоснованных наукой подхода к определению уровня производства, при котором конкурентная фирма будет получать максимальные прибыли или минимальные убытки.

Первый включает сравнение валового дохода и валовых издержек, второй – сравнение предельного дохода и предельных издержек.

Первый подход. При фиксированной рыночной цене перед конкурентным производителем стоят вопросы: 1. Следует ли производить и сколько производить продукции? 2. Какая прибыль (или убыток) будет получена? Ответ на первый вопрос: фирме следует осуществлять производство в краткосрочном периоде, если она может получить: 1) либо экономическую прибыль; 2) либо убыток, который меньше, чем ее постоянные издержки. При этом следует производить такой объем продукции, при котором она максимизирует прибыли или минимизирует убытки.

Второй подход. Фирме следует сравнить предельный доход MR и предельные издержки MC каждой последующей единицы продукции. Любую единицу продукции, предельный доход от которой превышает ее предельные издержки, следует производить, потому что на каждой такой единице продукции фирма получает больше дохода от ее продажи, чем она прибавляет к издержкам, производя эту единицу. Точно так же, если предельные издержки единицы продукции превышают ее предельный доход, фирме следует избегать производства этой единицы. Она добавит больше к издержкам, чем к доходу; такая единица продукции не будет окупаться. Правило равенства предельного дохода и предельных издержек: $MR = MC$.

На начальных стадиях производства, когда объем выпуска относительно небольшой, предельный доход будет обычно (но не всегда) превышать предельные издержки. Следовательно, производство прибыльно в пределах этого объема. Но на последующих стадиях производства, когда объем выпуска относительно велик, повышающиеся предельные издержки вызовут обратное действие. Если предельные издержки будут превышать предельный доход, то следует избегать производства продукции в интересах максимизации прибыли. Ключ к правилу, определяющему объем производства, следующий: фирма будет максимизировать прибыли или минимизировать убытки только в том случае, когда предельный доход равен предельным издержкам. Этот руководящий принцип максимизации прибыли называется правилом $MR = MC$.

Три отличительные черты правила $MR = MC$:

- Правило предполагает: а) фирма предпочтет производить, если предельный доход равен или превышает средние переменные издержки; б) фирма сочтет более предпочтительным закрыться, чем производить объем продукции, при котором $MR = MC'$.

- Правило $MR = MC$ является точным ориентиром максимизации прибыли для всех фирм, независимо от того, являются ли они чисто конкурентными, монополистическими, монополистически конкурентными или олигополистическими.

- Правило $MR = MC$ можно сформулировать в несколько иной форме, если применять его для чисто конкурентной фирмы.

Только в условиях чистой конкуренции можно приравнять цену к предельному доходу, так что правило будет звучать следующим образом: чтобы максимизировать прибыль или минимизировать убытки, конкурентной фирме следует производить в точке, где цена равна предельным издержкам: $P = MC$. Это правило $P = MC$ является просто частным случаем правила $MR = MC$.

Сказанное справедливо для условий работы фирмы в краткосрочном периоде, в рамках которого фирма может достичь требуемого по ситуации увеличения объема производства, увеличивая лишь переменные факторы (труд, материалы, сырье и т.п.). Постоянные факторы (размеры сооружений, количество машин) изменить фирма не успевает.

В длительном периоде поведение фирмы иное: в ответ на постоянно изменяющийся уровень производства она имеет возможность изменить все факторы производства. Поэтому все они становятся переменными. В этот период фирма стремится минимизировать затраты, комбинируя факторы, замещая труд капиталом, и наоборот. Это правило максимизации прибыли верно не только для одной фирмы, но и для всей экономики.

Экономика добивается максимальной экономической эффективности использования всех ресурсов, когда предельные издержки производства товаров равны их ценам. В длительном периоде подобное состояние достигается в том случае, если фирма производит какое-то определенное количество продукции при минимальных средних издержках длительного периода, поскольку в этом состоянии цена равна предельным издержкам [36].

Если минимум средних затрат фирмы будет превышать цены, сложившиеся на рынке, то некоторые фирмы покинут рынок, отраслевое предложение уменьшится. Это обстоятельство повысит цену. Если же минимум средних затрат ниже рыночной цены, то все фирмы данной отрасли получают сверхприбыль. Это будет стимулом для других фирм перейти в данную отрасль. В результате отраслевое предложение повысится, а цена упадет.

Рациональное поведение фирмы в условиях несовершенной конкуренции имеет некоторые особенности. На рынке несовершенной конкуренции производитель (фирма) влияет на цену своей продукции. Если на рынке совершенной конкуренции дополнительный доход от продажи следующих друг за другом единиц продукции неизменен и равен рыночной цене, то на рынке несовершенной конкуренции увеличение продаж снижает цену, а значит, и дополнительный, т. е. *предельный* доход (MR – margin revenue).

В условиях несовершенной конкуренции, чтобы получить максимальную прибыль, объемы производства и реализации следует увеличивать до тех пор, пока предельные издержки, связанные с производством каждой дополнительной единицы продукции, не станут меньше, чем предельный доход, получаемый от реализации этой единицы продукции: если $MR > MC$, производство следует расширять, если $MR < MC$, производство следует сокращать, если $MR = MC$, то фирма получает максимальную прибыль и производственный объем продукции оптимален [35].

Более конкретное и полное представление о механизме максимизации прибыли дает обращение к анализу рационального поведения фирмы на факторных рынках (труда, земли, капитала) в последующих темах курса.

Понятие предпринимательского дохода. Данное понятие раскрывается содержанием двух его сторон: с одной стороны, предпринимательский доход предстает итоговым результатом распределения прибыли предприятия (фирмы), с другой – вознаграждением за проявленные в действии предпринимательские способности.

В современной экономике деление прибыли на процент и предпринимательский доход общепринято независимо от того, получена ли прибыль от использования собственного или заемного капитала. Существенная разница между данными частями прибыли в том, что в отличие от ссудного процента предпринимательский доход не является заранее заданной величиной и зависит от того, как сумеет конкретный предприниматель проявить себя. Исчисляется предпринимательский доход как остаток после вычета из валовой прибыли ссудного процента, налогов и других платежей в бюджет. Данная схема применяется только в случае, если собственник капитала выступает одновременно в роли предпринимателя в собственном производстве. Если же собственник капитала и предприниматель – разные лица, то прибыль распадается на две части: на процент и предпринимательский

доход. Этим частям соответствует расщепление капитала на капитал-собственность и капитал-функцию, при этом собственник капитала отдает (отчуждает) свой капитал под определенный процент (как правило, выше банковского) предпринимателю для организации им собственного дела. В подобном случае предпринимательский доход выше за счет более активного, лично заинтересованного участия предпринимателя в организации всего хозяйственного процесса (производство нового продукта, принятие ответственности за риск и всего того, что с этим связано).

Содержательно предпринимательский доход включает в себя:

1) *нормальную прибыль*, т.е. вознаграждение предпринимателю в размере, достаточном для того, чтобы привлечь его к такой деятельности и удержать в ней. Как отмечалось выше, нормальная прибыль составляет часть внутренних издержек фирмы. Если вознаграждение «не нормально» – не обеспечивает интерес предпринимателя, он примет решение о поиске работы в другой фирме. Величина так называемой нормальной прибыли в конкретной среде зависит от нормальной же (по аналогичным соображениям) отдачи на капитал и нормы предпринимательского дохода. По сути, нормальная прибыль представляет собой цену выбора производства именно данного товара и услуг. Чтобы оправдывать свое название, она должна быть не меньше упущенной прибыли, которую предприниматель мог бы получить, если бы вложил капитал и свои способности в другое производство;

2) *доход*, полученный сверх нормальной прибыли, т.е. *экономическую (чистую) прибыль*.

Разные условия, в которых формируется предпринимательский доход, вытекают из состояний статичной или динамичной экономики. *Статичная экономика* предполагает такое ее состояние, при котором показатели затрат, данные о предложении ресурсов, спросе и доходе являются постоянными, а экономическая политика цен и производства предсказуема, изменений инновационного характера не происходит. Чистая прибыль, которая в начальный период такого состояния экономики в силу чистой конкуренции могла образовываться, исчезает в длительном периоде с переливом (оттоком) фирм. В итоге явные и временные издержки полностью возмещаются, не оставляя предпринимателю никакого остатка в виде чистой прибыли. В условиях чистой конкуренции предприниматели будут производить товар только до той точки, в которой цена и предельные издержки уравниваются.

В динамичной экономике, с характерными для нее структурными сдвигами и модернизацией, получение чистой прибыли (экономической) связано с неопределенностью, нестрахуемыми рисками. Изменяются спрос (а значит, доход) и предложение (издержки) фирм. Такого рода изменения являются средовыми, внешними, неподконтрольными для фирм. Для смягчения экономических колебаний проводится государственная антициклическая политика. Тем не менее сильная зависимость от внешней среды в получении предпринимательского дохода сохраняется и в принципе устранимой быть не может. Колебания предпринимательского дохода непосредственно связаны и с инициативой предпринимателя в области инноваций. Сам факт внедрения инноваций (новых методов производства, технологий и т.д.) не гарантирует быстрой отдачи прироста предпринимательского дохода. Но в конечном счете именно новыми знаниями и технологиями создаются сегодня более высокая производительность и вместе с ней предпринимательский доход (прибыль), хотя научные дискуссии по вопросу о том, что он есть такое: факторный или остаточный доход, как и в целом экономическая теория предпринимательства, продолжают быть в центре исследовательского внимания.

Пути повышения рентабельности производства в России. Для фирмы важен не только абсолютный размер (масса) прибыли, но и ее относительный размер – *норма прибыли (рентабельность)*, демонстрирующая степень отдачи производственных факторов, применяемых в производстве. Обычно рентабельность рассчитывается так: $(\text{прибыль на единицу продукции} / \text{АС}) \cdot 100\%$.

В России еще не созданы устойчивые основания для рентабельной работы. Наши производители в массе своей не научились производить ни качественно, ни дешево: между отечественными и импортными ценами существует недостаточный разрыв, и, как следствие, опять наблюдается рост импорта в обслуживании внутреннего спроса.

Добиться достижения конкурентоспособности можно лишь путем радикального снижения издержек (сейчас они в промышленности в среднем почти в 3 раза выше, чем в США), груз которых прежде всего объясняется: 1) низкой производительностью труда (по минимуму в 3–4, а по максимуму в 10–15 раз ниже, чем у западных конкурентов) и 2) растущей стоимостью ресурсов (в основном за счет монопольного роста цен на сырье и материалы).

Как видно, не все в снижении издержек зависит от предприятий, государство должно сыграть в этом процессе немалую роль, а именно: 1) создать эффективный механизм государственного регулирования монопольных цен на сырье; 2) создать условия для макростабилизации, иметь внятную четкую программу, способствующую инвестиционной активности и модернизации производства. Поэтому убыточное предприятие в современной российской ситуации не всегда является потенциальным или фактическим банкротом, которое должно быть вытеснено с рынка. Зачастую оно просто не имеет системного институционального базиса для нормального функционирования и вынуждено формировать свои рыночные связи «вслепую». Создание предсказуемой институциональной макросреды и является главной задачей государства.

Основные понятия

Предприятие, фирма, ресурсы и капитал фирмы, первоначальное накопление капитала, кругооборот и оборот капитала, основной и оборотный капитал, износ, амортизация, инвестирование, прибыль, дисконтирование, неопределенность и риск, максимальная экономическая эффективность, предпринимательский доход, рентабельность производства.

Темы рефератов

1. Организационно-правовая структура российского бизнеса.
2. Акционерные общества и проблема эффективного собственника.
3. Взаимодействие крупного и малого бизнеса.
4. Инновационный прорыв в российской экономике как стратегическая задача и предполагаемые методы ее решения.

Вопросы и задания для самоконтроля

1. Как определить содержание предпринимательской деятельности? Есть ли какие-нибудь особенности в современном предпринимательстве?
2. Что такое фирма и каковы ее основные признаки? Чем отличается фирма от предприятия?

3. Как соотносятся между собой фирма и рынок?
4. Объясните, почему фирма стала господствующей формой организации производства в рыночной экономике.
5. Возможна ли организация экономики как «единой фирмы»? Чем определяются оптимальные границы фирмы?
6. В какой степени цель фирмы заключается в максимизации прибыли? Всегда ли фирма должна стремиться к максимальной прибыли, а не, например, к увеличению выручки, повышению зарплаты рабочим, улучшению социальных условий?

Тесты

Выберите правильные ответы.

- 1. Границы фирмы раздвигаются вширь при (да, нет)...**
 - а) горизонтальной интеграции;
 - б) вертикальной интеграции;
 - в) диверсификации производства.
- 2. При вертикальной интеграции фирма распространяет свою деятельность...**
 - а) вверх;
 - б) вниз;
 - в) на соседние звенья производственного процесса.
- 3. Молодые фирмы привержены...**
 - а) вертикальной интеграции;
 - б) горизонтальной интеграции;
 - в) дезинтеграции.
- 4. Зрелые фирмы тяготеют к...**
 - а) вертикальной интеграции;
 - б) горизонтальной интеграции;
 - в) дезинтеграции.
- 5. Экономия на масштабах производства фирма достигает путем...**
 - а) продажи меньшего количества продукции по более высоким ценам;
 - б) низкого уровня капиталовложений;
 - в) привлечения капиталовложений для увеличения размеров производства и сокращения затрат на единицу продукции.

6. Увеличение капиталовложений может быть достигнуто за счет:

- а) повышения процентных ставок;
- б) снижения налогов на доход с прироста капитала;
- в) повышения налога на доход от прироста капитала.

7. Разграничьте собственные и заемные средства фирмы:

- а) банковский и коммерческий капитал;
- б) капитал, поступающий от продажи акций и облигаций;
- в) сбережения, образовавшиеся за счет прибыли;
- г) деньги, предназначенные для амортизации.

8. Краткосрочное финансирование используется при (да, нет)...

- а) капитальном строительстве;
- б) для покрытия затрат по выплате зарплаты;
- в) замене оборудования;
- г) покупке сырья и материалов.

9. Разграничьте физический и моральный износ капитала:

- а) утрата средствами труда своей потребительской стоимости;
- б) потеря стоимости ввиду создания аналогичных, но более дешевых машин;
- в) потеря средствами труда своей стоимости по причине выпуска более производительных машин.

10. Разграничьте процессы, ускоряющие и замедляющие оборот капитала:

- а) рост производительности машин и оборудования;
- б) повышение совокупного спроса населения;
- в) увеличение отдаленности рынков сбыта от мест производства товаров;
- г) распространение новых технологий;
- д) рост масштабов безработицы.

11. Выделите интенсивные пути повышения эффективности использования основного капитала:

- а) внедрение рациональных технологий;
- б) ускорение монтажа оборудования;
- в) увеличение скорости работы станков;
- г) сокращение продолжительности ремонта;
- д) повышение коэффициента сменности загрузки оборудования.

12. Назовите неверные утверждения:

- а) время оборота капитала находится в прямой зависимости от удельного веса в нем оборотного капитала;
- б) норма амортизации не зависит от полезного срока службы капитальных фондов;
- в) чистые инвестиции представляют собой разницу между валовыми инвестициями и суммой амортизации;
- г) эффективность инвестиционного проекта находится в обратно пропорциональной зависимости от срока окупаемости;
- д) чем выше срок службы основного капитала, тем при прочих равных условиях ниже норма амортизации.

13. Фирма получит положительную бухгалтерскую прибыль, если...

- а) выручка от продажи продукции окажется больше явных издержек;
- б) выручка от продажи продукции окажется равной величине явных издержек;
- в) бухгалтерские издержки окажутся больше валового дохода;
- г) экономические издержки окажутся больше валового дохода.

Задача

Рассчитайте средние постоянные, средние переменные затраты и средние общие затраты (издержки) производства продукции фирмы на основе следующих данных (за год):

- расходы на сырье и материалы – 150 тыс. руб.;
- расходы на освещение – 10 тыс. руб.;
- транспортные расходы – 20 тыс. руб.;
- расходы на оплату управленческого персонала – 70 тыс. руб.;
- расходы на оплату труда производственных рабочих-сдельщиков – 200 тыс. руб.;
- стоимость оборудования – 3 млн руб. (срок службы – 10 лет, схема амортизации – пропорциональная амортизация);
- аренда помещения – 10 тыс. руб.;
- объем выпуска – 2,5 млн шт. в год.

Определите объем прибыли, получаемой предприятием, если цена единицы продукции 500 руб.

Тема 6. РЫНОЧНЫЕ МОДЕЛИ (продвинутый уровень)

Материал для подготовки к практическим занятиям и выполнения самостоятельной работы

6.1. Рынок совершенной конкуренции. Эффективность конкурентных рынков

Характер взаимодействия фирм друг с другом на рынке определяется типом рынка (рыночной структурой). Простейшим и исходным типом рынка является рынок совершенной конкуренции («чистой конкуренции»), характерными чертами которого являются:

- на рынке взаимодействует множество покупателей и продавцов;
- предлагаемая ими продукция является однородной;
- фирмы свободно входят на рынок или покидают его;
- поскольку доля каждой конкурентной фирмы в общем объеме предложения незначительна, фирма приспосабливается к цене, установленной рынком, и не может ее регулировать [16].

Кривая спроса отдельной фирмы на таком рынке совершенно эластична и совпадает с кривой предельного дохода (рис. 19).

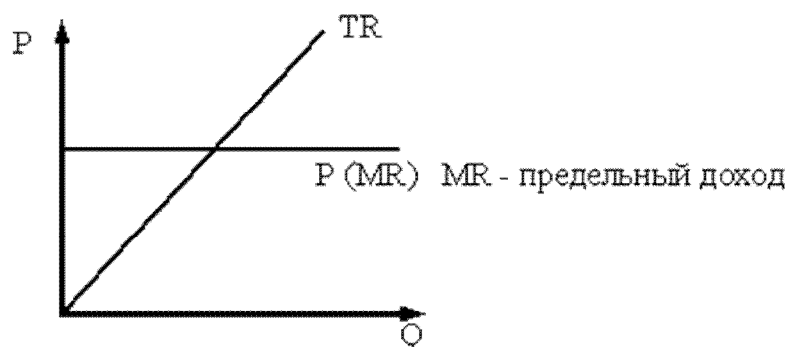


Рис. 19. График предельного и совокупного дохода

Поведение фирмы на конкурентном рынке определяется общим правилом оптимизации производства, максимизирующим прибыль:

$$MR = MC.$$

Воспринимая цену на свой товар как заданную рынком, конкурентная фирма фактически выбирает объем производства из равенства

$$MC = P.$$

При оптимальном объеме производства, когда $Q_{\max} P = MC > AC$, фирма будет получать экономическую прибыль: $PF = (P - AC) \cdot Q_{\max}$ (рис. 20). При оптимальном объеме производства, когда $MC = P = AC$, фирма получит нулевую экономическую прибыль, т.е. работает в режиме самоокупаемости (рис. 21). Если $P = MC < AC$, фирма несет убытки, но будет продолжать функционировать в краткосрочном периоде (минимизация убытков). Если $P = MC < AVC_{\min}$, то фирма покинет данный конкурентный рынок в поисках более выгодной сферы деятельности (рис. 22). В долгосрочном периоде максимум прибыли достигается фирмой при условии $MR = MC = P = AC$ (рис. 23); фирма получает нормальную прибыль и нулевую экономическую, что связано со стабилизацией объема выпуска в отрасли.

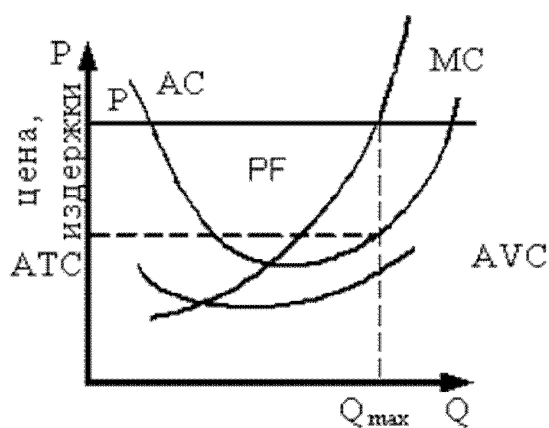


Рис. 20. Максимизация прибыли

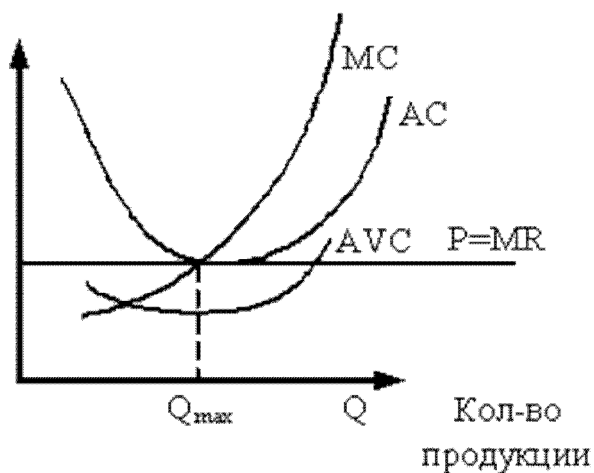


Рис. 21. Равновесие фирмы в длительном периоде

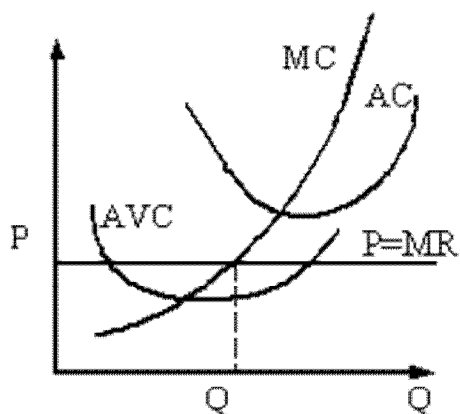


Рис. 22. Минимизация издержек

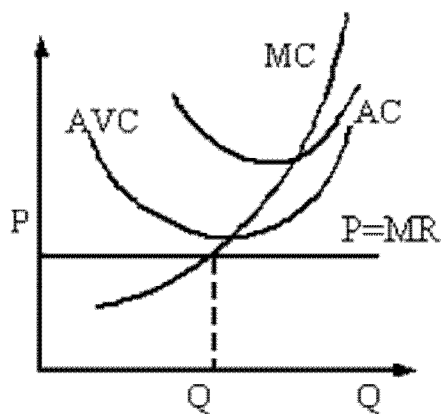


Рис. 23. Выход фирмы из отрасли в короткий период

Эффективность конкурентного рынка. Политика в области контроля над ценами может привести к полным убыткам в совокупных излишках производителя и потребителя. На рис. 24 и 25 треугольники, условно обозначенные *B* и *C*, отражают полные убытки, связанные с государственным вмешательством в рыночное ценообразование.

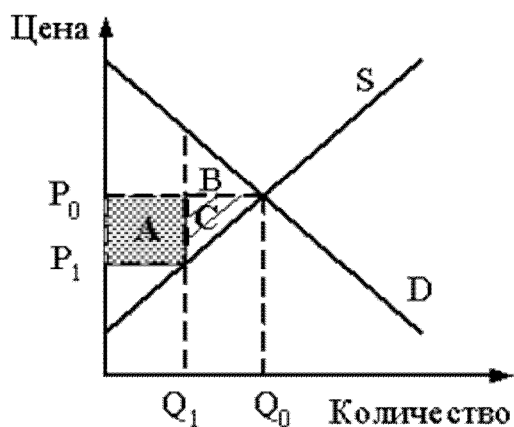


Рис. 24. Убытки производителя и потребителя при ценах P_1 ниже равновесного уровня

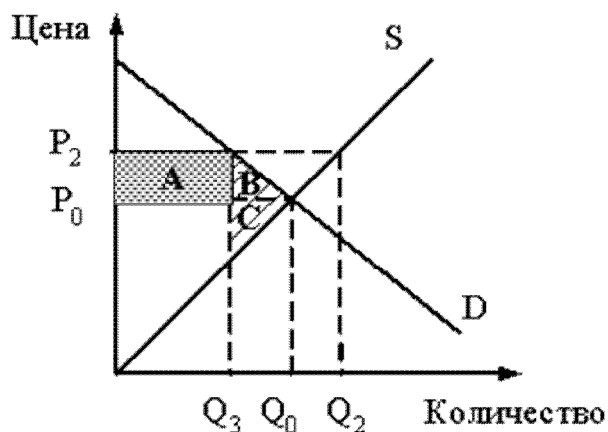


Рис. 25. Убытки производителя и потребителя при ценах P_2 выше равновесного уровня

Недостатки рынка совершенной конкуренции:

- в долгосрочном периоде отсутствует экономическая прибыль как главный источник НТП;
- способствует унификации и стандартизации продукта, что не отвечает требованиям современного покупателя;
- не может распространяться на производство общественных благ;
- вытесняется монополиями и олигополистическими структурами [16].

6.2. Монополия. Естественная монополия.

Ценовая дискриминация

Монополия – это фирма-отрасль, производящая продукцию, не имеющая заменителей. Поэтому фирма-монополист диктует цену на свою продукцию.

Монополия выступает в следующих формах:

закрытая – защищена от конкуренции юридически: авторским правом, патентом;

открытая – не имеет специальной защиты от конкуренции (фирмы, впервые вышедшие на рынок с новой продукцией);

естественная – эксплуатирующая уникальные природные ресурсы (электросети, компании водоснабжения, газовые предприятия).

Особое место занимает феномен *естественной монополии*. К естественным монополиям относятся предприятия общественного пользования и предприятия, эксплуатирующие уникальные природные ресурсы (электрические и газовые предприятия, компании водоснабжения, линии связи, транспортные фирмы). Как правило, подобные естественные монополии находятся в собственности государства или действуют под его контролем. Существование естественных монополий объясняется особым эффектом, связанным с масштабом производства – эффектом экономии ресурсов в результате укрупнения производства. Вследствие лучшей технической оснащенности и большей мощности крупного предприятия происходит повышение производительности труда, а значит, и понижение издержек на единицу продукции [21, 22].

Данная классификация весьма условна: некоторые фирмы-монополисты принадлежат к нескольким видам сразу. Монополия, продающая продукцию всем покупателям по одной цене, называется *простой*.

Монополист, проводящий *ценовую дискриминацию*, продает свою продукцию разным потребителям по разным ценам.

Ценовая дискриминация проводится:

– по объему покупки (опт и розница);

– по доходам и возрасту покупателя. Например, продажа авиабилетов бизнесменам и туристам. Для последних назначена более низкая цена, т.к. они, собираясь в турпоездку, заказывают билеты заранее и могут выбрать более дешевый вид транспорта (спрос эластичен). У бизнесменов срок заказа более короткий (чаще в последний момент), поэтому альтернативы практически нет (спрос неэластичен);

– по разным ценам на внутреннем и внешнем рынках [16].

Проведя условную дискриминацию, монополист максимизирует прибыль, охватывая большую долю рынка. Так как монополист на рынке функционирует один, то кривые спроса для фирмы и отрасли совпадают (рис. 26). Монополист выбирает такую комбинацию цены

и объема, в отличие от конкурентной фирмы, которая выбирает только объем, позволяющий получить максимальную прибыль.

Монополист максимизирует прибыль, выпуская такой объем продукции, при котором предельный доход равен предельным издержкам (см. рис. 26).

$$MR = MC.$$

В отличие от рынка совершенной конкуренции цена монополиста превышает MC :

$$P > MC = MR.$$

Таким образом, P_m и Q_m – цена и объем, максимизирующие прибыль. Если бы Q_m был произведен в условиях совершенной конкуренции, он был бы продан по P_k (в условиях конкурентного рынка $P = MR = MC$). Так как $P_m > P_k$, а $P_m > MR = MC$, следовательно, $P_m P_k$ – величина монопольной власти L . Источником монопольной власти является низкая эластичность спроса по цене.

$$L = \frac{1}{|E_P(D)|}.$$

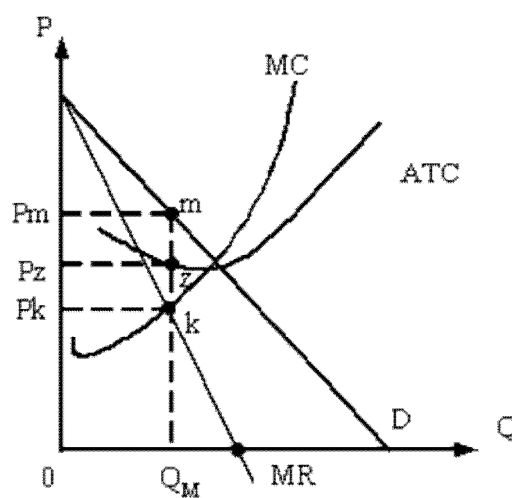


Рис. 26. Максимизация прибыли фирмой-монополистом

То есть чем более неэластичен спрос на продукцию монополиста, тем больше его монопольная власть, тем больше его прибыль. Так как цена монополиста $P_m > P_z$ (себестоимость Q_m), величину прибыли характеризует прямоугольник $P_m m z P_z$.

6.3. Монополистическая конкуренция.

Монополистическая конкуренция и экономическая эффективность

Монополистическая конкуренция – такой тип рыночной структуры, при котором множество фирм производят дифференцированные товары. Продукция этих фирм является близкой, но не полностью взаимозаменяемой, т.е. каждая из множества мелких фирм производит продукт, несколько отличающийся от продукции ее конкурентов.

Основные черты монополистической конкуренции:

– как и в условиях чистой монополии, монополистически конкурентная фирма сталкивается с убывающей кривой спроса, т.е. является «искателем» цены;

– как и в условиях совершенной конкуренции, доступ других фирм на рынок свободен, а потенциальная возможность получить прибыль привлекает новые фирмы с конкурирующими марками товаров, снижая экономические прибыли до нуля;

– отсутствует взаимная зависимость фирм, тайный сговор практически невозможен;

– экономическое соперничество влечет за собой как ценовую, так и неценовую конкуренцию (реклама, продажа в рассрочку).

Теория монополистической конкуренции выделяет краткосрочный и долгосрочный периоды. Спрос в условиях монополистической конкуренции является эластичным по цене, но лишь до определенных пределов. Он намного более эластичен, чем в условиях простой монополии. Выбор оптимального объема производства, максимизирующего прибыль, аналогичен выбору монополиста.

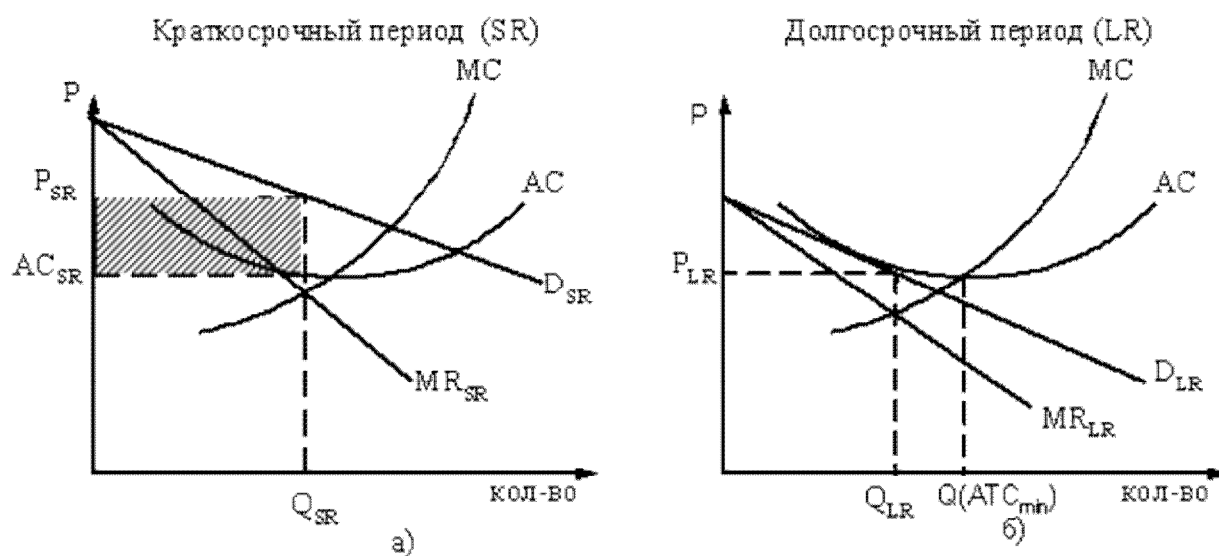


Рис. 27. Выбор оптимального объема

На рис. 27 отражена кривая спроса для фирмы D_{SR} , кривая рыночного спроса имеет более крутой наклон. Максимизирующий прибыль объем производства Q_{SR} определяется пересечением кривых предельного дохода и предельных издержек ($MR=MC$). Цену P_{SR} , соответствующую оптимальному объему производства, отражает кри-

вая спроса D_{SR} ; так как данная цена превышает средние издержки, фирма зарабатывает прибыль, равную

$$(P_{SR} - AC_{SR}) \cdot Q_{SR}.$$

Если же цена меньше средних издержек, то это означает, что перед фирмой стоит задача не максимизации прибыли, а минимизации убытков. В этом случае при принятии решения производить или нет фирма должна сравнить цену продукции P_{SR} со средними переменными издержками AVC_{SR} . Если цена больше средних переменных издержек, то производить следует, так как цена покрывает не только средние переменные издержки, но и часть постоянных. Если же цена меньше средних переменных издержек, то это означает, что необходимо приостановить производство или закрыть фирму.

На долговременном этапе получение экономической прибыли будет стимулировать вступление на рынок других фирм. Это приведет к следующему:

- спрос на продукцию существующих фирм уменьшится, так как покупательский спрос распределяется на всех производителей, а число доступных товаров-заменителей увеличивается;

- приспособляясь к новым условиям, ранее существующие фирмы увеличат расходы на рекламу, на улучшение своих товаров и т.п., в результате чего средние издержки увеличатся.

Этот процесс будет продолжаться до тех пор, пока не останется экономических прибылей, привлекающих новые фирмы. Долговременная кривая спроса D_{LR} будет соприкасаться с кривой средних издержек.

В результате в длительном периоде создается ситуация, присущая совершенно конкурентной фирме: ни прибыли, ни убытков (экономическая прибыль равна нулю). Наилучший объем для фирмы определяется

$$MR=MC \text{ при } P > ATC_{\min}.$$

Монополистическая конкуренция и экономическая эффективность. В отличие от цен на совершенно конкурентном рынке равновесная цена монополистической конкуренции превышает предельные издержки. Это означает, что цена, которую платят покупатели за потребление дополнительных единиц продукции, превышает издержки на их производство. Кроме того, фирмы на данном типе рынка имеют резервные мощности, следовательно, объем производства фирмы меньше, чем тот, который минимизирует средние издержки: $Q_{LR} < Q(ATC_{\min})$.

С другой стороны, на большинстве рынков монополистической конкуренции монопольная власть невелика, цена и объем производства немного отличаются от тех, которые существовали бы на рынке совершенной конкуренции. Нельзя также игнорировать ценность разнообразия продуктов, свойственного монополистической конкуренции.

6.4. Олигополия

Для олигополии характерны три признака:

- в отрасли присутствуют две или несколько конкурирующих фирм, поэтому отрасль не является монополизированной;
- кривая спроса каждой фирмы имеет падающий характер, поэтому в отрасли не действуют правила свободной конкуренции;
- в отрасли функционирует по крайней мере одна крупная фирма, любое действие которой вызывает ответную реакцию конкурентов, поэтому нельзя считать, что в отрасли наблюдается монополистическая конкуренция [16].

Главное отличие рынка совершенной конкуренции от олигополистического рынка состоит в особенностях изменения цен. Если в конкурентном рынке цены изменяются непрерывно в зависимости от колебаний спроса и предложения, то при олигополии цены меняются не столь часто, обычно через какие-то промежутки времени и на значительную величину. Такая «неподвижность» цен обычно встречается, когда фирмы сталкиваются с циклическими и сезонными изменениями спроса. Подобные колебания спроса заранее учитываются фирмами-олигополистами, и последние стараются не изменять цену товара, а реагировать на изменения спроса увеличением или уменьшением объема выпускаемых товаров.

Обычно фирме выгодно в случае колебаний спроса менять объем производства, а не цену. Изменение цены, как правило, связано со значительными издержками – нужно менять и печатать новые прейскуранты, тратить деньги на оповещение покупателей, не говоря уже о потере доверия клиентов. Удержание цен на одном уровне эффективно только в краткосрочном периоде, для долгосрочного периода оно неприменимо (рис. 28).

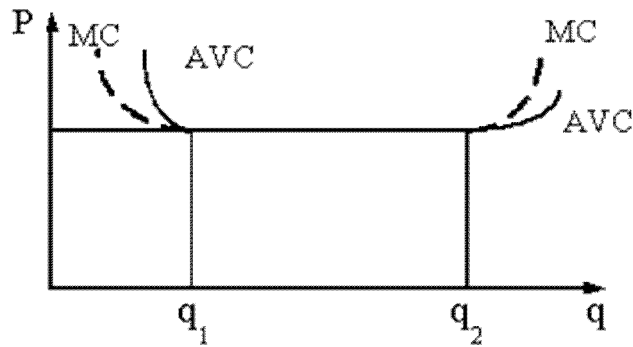


Рис. 28. Кривые AVC и MC
в условиях олигополии в краткосрочном периоде

Согласно закону убывающей отдачи, если один из факторов производства (капитал) остается неизменным (напомним, что мы рассматриваем краткосрочный период), то по мере ввода в производство дополнительных единиц переменного фактора (труда) средние переменные издержки начинают падать. Затем они достигают своего минимума, и если не прекратить привлечение новых единиц труда, то AVC начнут возрастать. Но это верно, если мы считаем капитал как нечто неделимое.

Как же ведет себя фирма-олигополист в краткосрочном периоде? Обычно на основе изучения рынка фирмы определяют свою нормальную кривую спроса, которая отражает, какой объем товара в среднем они могут реализовать на рынке при каждой цене. Зная потенциальный спрос, они устанавливают оборудование с учетом его ожидаемых вариаций. «Нормальная» кривая спроса используется для определения первоначальной «нормальной» цены товара (рис. 29).

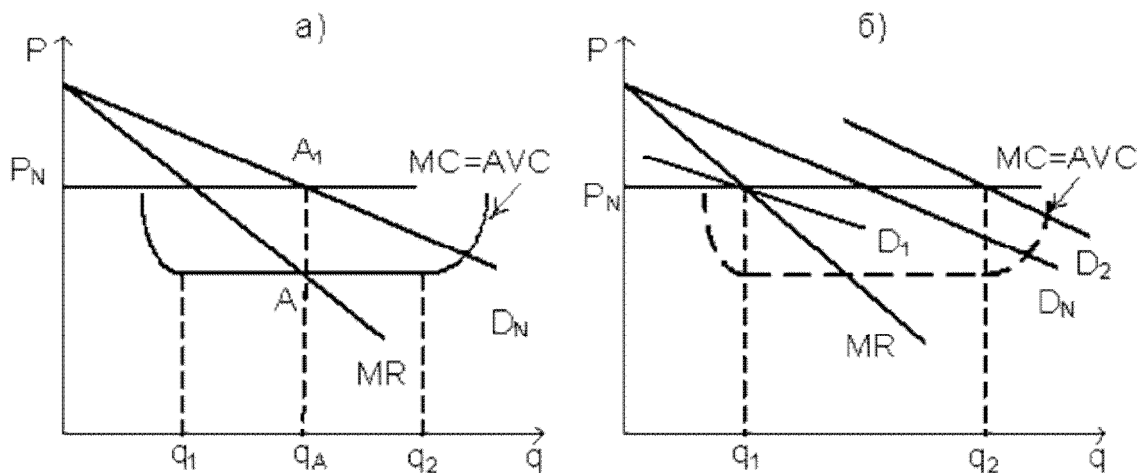


Рис. 29. Неизменность цен при варьировании спроса

Так как любая фирма максимизирует свою прибыль при $MR = MC$, а кривые AVC и MC совпадают, то соответствующие значения цены и объема определяются пересечением кривых MR и $MC=AVC$ ($A'A$). Цена P_N – «нормальная» цена. Она берется за основу и в случае изменений спроса (кривые D_1 и D_2 на рис. 29) не меняется, а объемы продукции уменьшаются (до q_1) или увеличиваются (до q_2).

Следует иметь в виду, что удержание цен целесообразно, если в определенных рамках объема выпуска удастся сохранять неизменными средние переменные издержки. Когда фирма имеет классическую U -образную кривую AVC , попытки удержать цену и сократить объем производства (при падении спроса) приведут к потерям.

Таблица 4

Сравнительная характеристика типов рыночных структур

Характеристики	Свободная конкуренция	Монополистическая конкуренция	Олигополия	Монополия
Количество фирм	Множество фирм	Достаточно много фирм	Несколько крупных фирм	Одна фирма
Тип продукта	Однородный (стандартный продукт)	Дифференцированный продукт, т.е. отличающийся от конкурентов	И стандартный, и дифференцированный	Уникальный продукт
Контроль над ценами	Отсутствует контроль со стороны отдельного производителя	Существует некоторый контроль (но в малом сегменте)	Ограничен контроль взаимной зависимости фирм	Полный контроль монополиста
Условия входа и выхода	Довольно легко (препятствия отсутствуют)	Сравнительно легко	Существенные ограничения	Вход и выход контролируется монополистом
Неценовые факторы конкуренции (реклама)	Практически отсутствуют	Очень сильны (особенно в розничной торговле)	На рекламу тратятся большие деньги	В основном не нужны

Основные понятия

Рыночная структура, рынок совершенной конкуренции, рынок чистой конкуренции, однородная продукция, дифференцированная продукция, рынок покупателей, рынок продавцов, кривая спроса, кривая предельного дохода, оптимальный объем производства, конкурентная фирма, максимум прибыли, контроль над ценами, адаптивная политика цен, монополия, закрытая монополия, открытая монополия, естественная монополия, простая монополия, монополистическая конкуренция, убывающая кривая спроса, тайный сговор, прибыль, краткосрочный и долгосрочный периоды, эластичный спрос, неэластичный спрос, экономическая эффективность, олигополия, монополизированная отрасль, закон убывающей отдачи, несовершенная конкуренция, ценовая война, ценовой лидер, картель.

Темы рефератов

1. История антимонопольного законодательства.
2. Антимонопольное законодательство: «за» и «против».
3. Регулирование и сущность естественных монополий.
4. Роль рекламы в неценовой конкуренции.
5. Роль ценового лидера.

Вопросы и задания для самоконтроля

1. Назовите примеры фирм, работающих на рынке свободной конкуренции в нашем городе.
2. Какую роль играют цены на рынке совершенной конкуренции?
3. Что общего и различного между рынками свободной конкуренции и монополистической конкуренции?
4. Что такое монопольная власть и от чего она зависит? Как монопольная власть проявляется в ценообразовании на продукцию предприятия-монополиста?
5. В каком смысле рынок монополистической конкуренции является конкурентным, в каком – монопольным?
6. Перечислите и объясните черты, характерные для монополистической конкуренции. Используйте примеры.

7. Рассмотрите прибыли и убытки фирм в краткосрочном периоде при монополистической конкуренции и выведите долгосрочное равновесие для одной фирмы. Объясните, почему такое равновесие никогда не может быть достигнуто.
8. Объясните, что такое неценовая конкуренция, и покажите, что она важна для рынка монополистической конкуренции.
9. Представьте аргументы за и против рекламы.
10. Оцените монополистическую конкуренцию с точки зрения эффективности. Сравните ее с совершенной конкуренцией и монополией.
11. Перечислите и дайте объяснение характеристикам чистой монополии. Используйте примеры.
12. Охарактеризуйте различные формы барьеров, способствующих существованию монопольной власти на товарном рынке.
13. Рассмотрите спрос и предельный доход монополии. Сравните их со спросом и предельным доходом фирмы, действующей в условиях свободной конкуренции. Прокомментируйте структуру совокупного дохода.
14. Покажите графически и объясните, как монополия определяет свое оптимальное количество и цену. Покажите участок, представляющий ее прибыль.
15. Объясните неэффективность монополий с точки зрения общества. Представьте положительные аспекты существования монополий.
16. Дайте определение ценовой дискриминации. Перечислите условия для ее существования. Опишите ее последствия. Используйте примеры.
17. Объясните, как регулирующие агентства определяют цену, которую может установить регулируемая монополия.
18. Перечислите и объясните характеристики, присущие рынку совершенной конкуренции. Приведите примеры.
19. Изобразите рыночный спрос и спрос отдельной фирмы при совершенной конкуренции. Изобразите и объясните совокупный доход и предельный доход.
20. Определите, когда фирме следует максимизировать прибыли, минимизировать убытки или закрыться.
21. Докажите, что максимизация прибыли возможна при равенстве предельного дохода предельным издержкам в краткосрочном периоде. Покажите это на графике.
22. Изучите изменения спроса в краткосрочном периоде и выведите долгосрочное равновесие для фирм в совершенной конкуренции.

23. Докажите, что для фирмы на рынке совершенной конкуренции кривая предложения является частью кривой предельных издержек, имеющей уклон вверх.

24. Представьте доводы в пользу того, что совершенная конкуренция является наиболее эффективным типом рынка. Перечислите недостатки совершенной конкуренции.

25. Для каждой ситуации, приведенной ниже, выберите соответствующий тип рыночной структуры (олигополия, монополия, монополистическая конкуренция, совершенная конкуренция):

1. На рынке оперирует большое количество поставщиков, каждый из которых предлагает фирменную обувь по относительно схожим ценам.

2. На рынке оперирует единственный поставщик телекоммуникационных услуг.

3. Большое количество фермеров предлагает на рынке картофель по одинаковым ценам.

4. Несколько крупных фирм функционируют на рынке автомобильных шин.

5. Имеется единственный покупатель угледобывающего оборудования.

6. Единственная фирма производит штурманские приборы.

Тесты, задания

Тест №1

1. Когда два или более продавца, каждый из которых обладает некоторым контролем над ценой, конкурируют на рынке, имеет место...

- а) несовершенная конкуренция;
- б) картель;
- в) олигополия;
- г) дифференциация продукта;
- д) тайный сговор;
- е) ломаная кривая спроса;
- ж) монополистическая конкуренция;
- з) дуополия;
- и) ценовой лидер;
- к) ценовая война.

2. Группа фирм, заключивших между собой соглашение об ограничении объемов производства с целью контроля над ценами, – это...

- а) несовершенная конкуренция;
- б) картель;
- в) олигополия;
- г) дифференциация продукта;
- д) тайный сговор;
- е) ломаная кривая спроса;
- ж) монополистическая конкуренция;
- з) дуополия;
- и) ценовой лидер;
- к) ценовая война.

3. Ситуация, когда фирмы, не прибегая к открытому соглашению, тайно согласовывают цены и объемы выпуска продукции, – это...

- а) несовершенная конкуренция;
- б) картель;
- в) олигополия;
- г) дифференциация продукта;
- д) тайный сговор;
- е) ломаная кривая спроса;
- ж) монополистическая конкуренция;
- з) дуополия;
- и) ценовой лидер;
- к) ценовая война.

4. Кривая спроса на продукцию олигополиста, основанная на предположении, что конкуренты присоединятся к его решению о снижении цен, но не последуют решению о повышении цен, – это...

- а) несовершенная конкуренция;
- б) картель;
- в) олигополия;
- г) дифференциация продукта;
- д) тайный сговор;
- е) ломаная кривая спроса;
- ж) монополистическая конкуренция;
- з) дуополия;
- и) ценовой лидер;
- к) ценовая война.

5. Модель рыночной структуры, при которой два продавца-конкурента являются единственными, кто предлагает на рынке идентичный товар, – это...

- а) несовершенная конкуренция;
- б) картель;
- в) олигополия;
- г) дифференциация продукта;
- д) тайный сговор;
- е) ломаная кривая спроса;
- ж) монополистическая конкуренция;
- з) дуополия;
- и) ценовой лидер;
- к) ценовая война.

6. Последовательное снижение цен конкурирующими фирмами на олигополистическом рынке:

- а) несовершенная конкуренция;
- б) картель;
- в) олигополия;
- г) дифференциация продукта;
- д) тайный сговор;
- е) ломаная кривая спроса;
- ж) монополистическая конкуренция;
- з) дуополия;
- и) ценовой лидер;
- к) ценовая война.

7. Действительные или мнимые различия между аналогичными товарами разных фирм? Степень преобладания на рынке одной или нескольких больших фирм – это...

- а) несовершенная конкуренция;
- б) картель;
- в) олигополия;
- г) дифференциация продукта;
- д) тайный сговор;
- е) ломаная кривая спроса;
- ж) монополистическая конкуренция;
- з) дуополия;
- и) ценовой лидер;
- к) ценовая война.

8. Рыночная структура, при которой множество фирм конкурируют, продавая на рынке дифференцированный товар, – это...

- а) несовершенная конкуренция;
- б) картель;
- в) олигополия;
- г) дифференциация продукта;
- д) тайный сговор;
- е) ломаная кривая спроса;
- ж) монополистическая конкуренция;
- з) дуополия;
- и) ценовой лидер;
- к) ценовая война.

9. Тип рынка, на котором оперирует небольшое количество крупных фирм, –это...

- а) несовершенная конкуренция;
- б) картель;
- в) олигополия;
- г) дифференциация продукта;
- д) тайный сговор;
- е) ломаная кривая спроса;
- ж) монополистическая конкуренция;
- з) дуополия;
- и) ценовой лидер;
- к) ценовая война.

10. Фирма на олигополистическом рынке, которая повышает или понижает цену, в то время как другие фирмы на рынке следуют в ценообразовании за лидером, –это...

- а) несовершенная конкуренция;
- б) картель;
- в) олигополия;
- г) дифференциация продукта;
- д) тайный сговор;
- е) ломаная кривая спроса;
- ж) монополистическая конкуренция;
- з) дуополия;
- и) ценовой лидер;
- к) ценовая война.

Тест №2

Какие из приведенных ниже утверждений являются верными, а какие ошибочными?

1. Продукция, производимая в условиях олигополии, может быть как стандартизированной, так и дифференцированной.

Верно/неверно.

2. Олигополистический рынок схож с рынком монополистической конкуренции тем, что в обоих случаях отсутствуют любые барьеры для проникновения в отрасль.

Верно/неверно.

3. Олигополия – это рынок, на котором много продавцов и мало покупателей.

Верно/неверно.

4. Дифференциация продукта делает данный продукт уникальным, а его производителя в некотором смысле монополистом.

Верно/неверно.

5. На рынке монополистической конкуренции фирмы производят однородный продукт.

Верно/неверно.

6. Термин *монополистическая конкуренция* говорит о том, что в рамках данной рыночной структуры сочетаются черты, присущие монополии и совершенной конкуренции.

Верно/неверно.

7. Монополистическая конкуренция представляет собой такую структуру рынка, при которой большое число фирм производит взаимозаменяемые товары и услуги.

Верно/неверно.

8. Олигополистическая взаимозависимость – необходимость учета реакции фирм-конкурентов на действия крупной фирмы на олигополистическом рынке.

Верно/неверно.

9. Важным условием, воздействующим на характер отдельных рынков, является высота барьеров, ограждающих отрасль.

Верно/неверно.

10. Лидерство в ценах – ситуация, когда все фирмы отрасли, устанавливая цены на продукцию, следуют за ценовым лидером.

Верно/неверно.

Тест №3

Какие из приведенных ниже утверждений являются верными, а какие ошибочными?

1. Конкуренция есть следствие проблемы ограниченности.
Верно/неверно.
2. На рынке совершенной конкуренции действует много продавцов, но мало покупателей данного товара.
Верно/неверно.
3. Вход на рынок совершенной конкуренции не имеет барьеров.
Верно/неверно.
4. Доступность информации является одним из критериев типа рыночных структур.
Верно/неверно.
5. Степень конкуренции различна на разных рынках и зависит от количества продавцов и покупателей.
Верно/неверно.
6. Каждая отрасль характеризуется наличием барьеров на пути вхождения в нее.
Верно/неверно.
7. Рынок совершенной конкуренции – модель идеальной рыночной экономики.
Верно/неверно.
8. На рынке совершенной конкуренции фирмы производят дифференцированную продукцию.
Верно/неверно.
9. Кривая спроса на продукцию фирмы, действующей на рынке совершенной конкуренции, имеет отрицательный наклон.
Верно/неверно.
10. Фирмы, действующие на рынке совершенной конкуренции, осуществляют неценовую конкуренцию.
Верно/неверно.

Тест №4

Выберите один правильный ответ из предложенных вариантов.

- 1. Конкуренция между производителями товаров и услуг приводит к...**
- а) повышению цен;
 - б) ухудшению качества продукции;

- в) прекращению деятельности неэффективных фирм;
- г) снижению жизненного уровня населения страны.

2. Четыре типа рыночных структур – это...

- а) совершенная конкуренция, несовершенная конкуренция, олигополия, монополия;
- б) совершенная конкуренция, монополистическая конкуренция, олигополия, монополия;
- в) совершенная конкуренция, несовершенная конкуренция, олигополия, монополия;
- г) совершенная конкуренция, монополистическая конкуренция, олигополия, монополия.

3. В качестве барьера для проникновения в отрасль новых производителей могут служить:

- а) патенты и лицензии;
- б) более низкие средние издержки крупного производства;
- в) необходимость больших затрат на рекламу;
- г) все ответы верны.

4. Какой из следующих рынков больше всего соответствует условиям совершенной конкуренции:

- а) услуг парикмахерских;
- б) стали;
- в) автомобилей;
- г) кукурузы.

5. Совершенная конкуренция – рынок, на котором...

- а) много продавцов и много покупателей;
- б) мало продавцов и мало покупателей;
- в) много продавцов и мало покупателей;
- г) мало продавцов и много покупателей.

6. На рынке совершенной конкуренции каждый производитель обладает...

- а) большой долей рынка и способен влиять на рыночную цену;
- б) малой долей рынка, но способен влиять на рыночную цену;
- в) незначительной долей рынка и не способен влиять на рыночную цену;
- г) большой долей рынка, но не способен влиять на рыночную цену.

7. Понятие совершенно конкурентная фирма подразумевает, что это...

- а) фирма, которая использует только легальную конкуренцию;
- б) фирма, которая не оказывает влияния на формирование рыночной цены;
- в) фирма, использующая любые формы конкурентной борьбы для захвата рынка;
- г) фирма, которая добивается установления желаемой цены в конкурентной борьбе.

8. Если фирма, действующая на конкурентном рынке, сократит предложение своей продукции, то это...

- а) приведет к снижению рыночной цены продукта;
- б) не окажет никакого влияния на рынок;
- в) приведет к росту рыночной цены продукта;
- г) сократит предложение и повысит рыночную цену продукта.

9. Рыночная конкуренция очень важна, потому что она...

- а) ограничивает влияние спроса и предложения;
- б) сводит на нет мотив получения прибыли;
- в) стимулирует производителей работать эффективнее;
- г) создает рынок, на котором производители могут контролировать цены.

10. Рынок совершенной конкуренции...

- а) характеризуется множеством покупателей и продавцов;
- б) это место, где господствует несколько крупных фирм;
- в) регулируется правительством;
- г) включает также монополию и олигополию.

Тест №5

1. Прибыль фирмы-монополиста максимальна, когда...

- а) ставка налогообложения минимальна;
- б) предельная выручка равна предельным затратам;
- в) при отсутствии постоянных затрат;
- г) общие затраты фирмы минимальны;
- д) выручка от продаж максимальна.

2. Согласование интересов в процессе экономической деятельности наиболее актуально для...

- а) владельцев фирмы и потребителей;
- б) владельцев и менеджеров фирмы;
- в) потребителей и менеджеров фирмы;
- г) неактуально;
- д) всех агентов национальной экономики.

3. Успешная рекламная кампания...

- а) сдвигает линию спроса вправо и увеличивает ее наклон;
- б) делает линию спроса более пологой;
- в) сдвигает линию предложения влево;
- г) сдвигает линию спроса влево;
- д) сдвигает линию предложения вправо.

4. К негативным особенностям монополии не относят(иг)ся...

- а) высокие затраты;
- б) стагнация;
- в) стабильность;
- г) высокие издержки;
- д) недобросовестная реклама.

5. Нормальная прибыль достаточна...

- а) для того, чтобы фирма не ушла с рынка;
- б) для инвестиционных капиталовложений;
- в) для покрытия переменных затрат;
- г) для внедрения инноваций;
- д) для финансирования операционной деятельности.

6. Дилемма заключенных состоит в следующем:

- а) независимое принятие решений приводит к наихудшим результатам;
- б) наилучшая стратегия – доминантная (признание);
- в) признание лучше отрицания;
- г) отрицание лучше признания;
- д) сговор невыгоден.

7. Укажите последовательность учреждения фирмы:

- а) собрание учредителей, утверждение документов, регистрация;
- б) регистрация, собрание учредителей, утверждение документов;
- в) регистрация, утверждение документов, собрание учредителей;
- г) приобретение основных средств, утверждение документов, собрание учредителей;
- д) утверждение документов, регистрация, собрание учредителей.

8. Выберите лишнее предположение, не относящееся к теории игр:

- а) игроки преследуют личные интересы;
- б) игроки являются коллективистами;
- в) каждый максимизирует свой выигрыш;
- г) игроки являются индивидуалистами;
- д) игроки действуют рационально.

9. Сверхприбыль – это...

- а) инвестиционный капитал;
- б) прибыль, превышающая среднеотраслевую прибыль;

- в) наценка на себестоимость продукции;
- г) скрытая бухгалтерская прибыль;
- д) прибыль в теневой экономике.

10. Что не является характерным признаком монополии...

- а) наличие входных барьеров;
- б) дифференциация продукции;
- в) полный контроль продавца над ценами;
- г) доминирующий или единственный продавец;
- д) единственный покупатель.

Тест №6

1. Динамическая теория монополии акцентирует внимание на...

- а) равновесном состоянии экономики;
- б) созидательном разрушении в результате инновационного развития;
- в) продолжительности монопольного положения фирмы;
- г) завышенной цене товара;
- д) заниженном выпуске.

2. Создание стратегических альянсов...

- а) увеличивает конкуренцию на рынках;
- б) превращает конкурентов в партнеров;
- в) увеличивает число фирм в отрасли;
- г) усложняет совместные исследования;
- д) увеличивает выбор разной продукции для потребителя.

3. При ликвидации фирмы в первую очередь удовлетворяются...

- а) обязательства перед государственными органами;
- б) претензии кредиторов;
- в) претензии наемного персонала;
- г) обязательства перед обществом;
- д) требования поставщиков и потребителей.

4. При анализе рынка совершенной конкуренции...

- а) следует сначала определить первоначальный импульс со стороны спроса или предложения;
- б) нужно сразу предвидеть, как изменятся выпуск и цена при нарушении рыночного равновесия;
- в) следует исходить из стабильности равновесной цены;
- г) ценовые факторы не являются значимыми;
- д) неценовые факторы учитывать не нужно.

5. Долгосрочное предложение фирмы в совершенно конкурентной отрасли определяется...

- а) вышестоящими организациями;
- б) участком линии долгосрочных предельных затрат, расположенным выше точки минимума долгосрочных средних затрат;
- в) федеральной антимонопольной службой;
- г) положениями действующего законодательства;
- д) социальными обязательствами фирмы.

6. Эластичность спроса по цене – это...

- а) повышение спроса в результате сезонной скидки цен;
- б) повышение спроса в результате административного ценового регулирования;
- в) снижение спроса на изделие, не пользующееся спросом;
- г) чувствительность спроса к изменению цены;
- д) чувствительность предложения к изменению спроса.

7. Влияние инноваций монополиста приводит к...

- а) повышению расходов на рекламу;
- б) снижению цены и росту выпуска;
- в) росту цены и выпуска;
- г) стабилизации производства и цен;
- д) росту цены и снижению выпуска.

8. Что является характерным признаком монополии:

- а) единственный покупатель;
- б) единственный продавец;
- в) равновесная цена спроса и предложения;
- г) полный контроль продавца над ценами;
- д) отсутствие входных барьеров.

9. Дефицит товара возможен, если...

- а) цена спроса равна цене предложения;
- б) фирма ушла с конкурентного рынка;
- в) цена предложения ниже цены спроса;
- г) цена предложения выше цены спроса;
- д) барьеры входа на рынок низкие.

10. Примером монополии являются...

- а) газовая отрасль;
- б) рынок мясопродуктов;
- в) рынок товаров народного потребления;
- г) автомобильный рынок;
- д) авиаперевозки.

Тест №7

1. Доминантная стратегия предполагает...

- а) следование ей независимо от действий конкурентов;
- б) доминирование на рынке;
- в) управление конкурентным окружением;
- г) агрессивную рекламную политику;
- д) большие затраты на исследования рынка.

2. Примером совершенной конкуренции является...

- а) общественный автотранспорт;
- б) производство вооружений;
- в) отрасль переработки нефтепродуктов;
- г) выпуск хозяйственных товаров;
- д) промышленное и гражданское строительство.

3. На рынке монополистической конкуренции в долгосрочном периоде...

- а) исчезает сверхприбыль;
- б) появляется сверхприбыль;
- в) растут цены;
- г) увеличиваются издержки;
- д) снижается выпуск.

4. Источником монополии является...

- а) дифференциация продукции;
- б) диверсификация;
- в) высокие входные барьеры;
- г) низкие затраты;
- д) ценовое регулирование.

5. Что не является характерным признаком монополистической конкуренции:

- а) среднее число продавцов;
- б) временные входные барьеры;
- в) дифференциация продукции;
- г) ценообразование на основе уникальных достоинств продукции;
- д) стратегическая взаимозависимость продавцов.

6. Формой сговора является...

- а) создание стратегического альянса;
- б) диверсификация;
- в) горизонтальная или вертикальная интеграция;
- г) секретное соглашение или молчаливое согласие;
- д) слияние или поглощение.

7. Что не является характерным признаком олигополии:

- а) малое число продавцов;
- б) наличие входных барьеров;
- в) возможность сговора фирм;
- г) большое число покупателей;
- д) однородность продукции.

8. Примером монополистической конкуренции является(ются)...

- а) жилищно-коммунальное хозяйство;
- б) рестораны национальной кухни;
- в) рынок космических услуг;
- г) ремонт оргтехники;
- д) производство строительных материалов.

9. Фирме, несущей убытки, необходимо продолжать производство на рынке совершенной конкуренции...

- а) если рыночная цена установится между минимумами краткосрочных средних переменных затрат и краткосрочных средних затрат;
- б) если это делают остальные конкуренты;
- в) данное решение невозможно ни при каких условиях;
- г) если это предписывается органами муниципального управления;
- д) для предотвращения монополизации рынка.

10. Линия предложения для отрасли определяется...

- а) макроэкономическими индикаторами;
- б) соглашениями участников рынка;
- в) в результате суммирования предельных затрат фирм-участников, определяемых линиями их краткосрочного предложения;
- г) органами исполнительной власти;
- д) продуктовыми стратегиями фирм.

Тест №8

1. Прибыль фирмы на рынке совершенной конкуренции максимальна, когда...

- а) объем продаж максимален;
- б) торговая наценка минимальна;
- в) предельная выручка равна предельным затратам;
- г) при отсутствии переменных затрат;
- д) общие издержки фирмы минимальны.

2. При микроэкономическом анализе фирма рассматривается как...

- а) максимизирующая прибыль;
- б) минимизирующая убытки;
- в) экономический агент, который выполняет эти функции одновременно;
- г) бесприбыльная организация;
- д) объект инвестиций.

3. Что не является характерным признаком совершенной конкуренции:

- а) единственный покупатель;
- б) большое число продавцов;
- в) отсутствие входных барьеров;
- г) однородность продукции;
- д) фирмы являются получателями цены.

4. Линии спроса и предельной выручки фирмы на рынке совершенной конкуренции...

- а) совпадают и растут с увеличением выпуска;
- б) совпадают и не зависят от выпуска;
- в) совпадают и уменьшаются с увеличением выпуска;
- г) не совпадают;
- д) изменяются в противоположных направлениях.

5. Сверхприбыль на рынке совершенной конкуренции...

- а) возможна, если рыночная цена установится ниже минимума краткосрочных средних затрат;
- б) возможна, если рыночная цена установится ниже минимума краткосрочных средних переменных затрат;
- в) невозможна;
- г) возможна, если рыночная цена установится выше минимума краткосрочных средних затрат;
- д) возможна, если рыночная цена установится выше минимума краткосрочных средних переменных затрат.

6. Процедура ликвидации фирмы не включает...

- а) санацию;
- б) смену профиля деятельности;
- в) замену руководителей;
- г) продажу активов с санкции органов управления государственным имуществом;
- д) вывод активов в дочерние предприятия.

7. К числу входных барьеров не относят(ит)ся...

- а) административный ресурс и необходимость лицензирования;
- б) высокие капитальные затраты;
- в) защищенность продукции патентами;
- г) необходимость рекламной кампании;
- д) эффект масштаба.

8. Фирме необходимо прекращать производство на рынке совершенной конкуренции, если...

- а) рыночная цена установится выше минимума краткосрочных средних переменных затрат;
- б) рыночная цена установится ниже минимума краткосрочных средних затрат;
- в) это делают остальные конкуренты;
- г) рыночная цена установится выше минимума краткосрочных средних затрат;
- д) если рыночная цена установится ниже минимума краткосрочных средних переменных затрат.

9. Примером олигополии является...

- а) рынок морепродуктов;
- б) рынок овощей и фруктов;
- в) рынок сотовой связи;
- г) РАО РЖД;
- д) туристский и гостиничный бизнес.

10. Расположите рынки по степени возрастания монополизации:

- а) олигополия, РМК, РСК, монополия;
- б) РСК, олигополия, РМК, монополия;
- в) РМК, РСК, олигополия, монополия;
- г) РСК, РМК, олигополия, монополия;
- д) РСК, олигополия, монополия, РМК.

Тема 7. РЫНОК ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА: ЗЕМЛИ, ТРУДА (продвинутый уровень)

Материал для подготовки к практическим занятиям и выполнения самостоятельной работы

7.1. Специфика спроса и предложения на факторы производства. Общие черты факторов производства и экономических благ

Закон спроса и предложения действует в отношении факторов производства: *земли, труда, капитала*. Редкость и ограниченность ресурсов побуждает предпринимателей изыскивать способы сокращения издержек и повышения доходности.

При этом предприниматель вынужден ориентироваться в своей деятельности на основные *принципы ресурсопользования*:

- взаимозамещение ресурсов;
- минимизация издержек производства;
- эффективность использования ресурса;
- экономическое равновесие: равенство предельных издержек и предельного дохода.

Включение ресурсов в рыночный оборот предполагает определение прав собственности на них. Право собственности дает право на получение соответствующего дохода. Так, обладая правом собственности на землю, собственник получает доход в виде ренты или арендной платы. Обладая правом собственности на труд (способность к труду), труженик обладает правом получения дохода в виде заработной платы. Право собственности на капитал в широком смысле (капитально-технические ресурсы, деньги, ценные бумаги) позволяет получать доход в виде прибыли или процента.

Спрос и предложение на факторы производства имеют специфику:

- *спрос имеет производный, вторичный характер*, например, спрос на землю существует тогда, когда существует потребность в продуктах, для производства которых необходима земля или находящиеся в ней полезные ископаемые;
- *особенность предложения обусловлена редкостью, ограниченностью ресурсов* и в первую очередь таких, как земля, квалифицированный труд, капитально-технические ресурсы.

Общие черты факторов производства и экономических благ: спрос и предложение на один и тот же товар имеют различную эластичность; равновесная цена выступает как результат взаимодействия спроса, предложения и неценовых факторов.

7.2. Рынок земли и рентные отношения. Цена земли

В экономической теории понятие *земля* подразумевает все естественные ресурсы, включая плодородную почву, запасы пресной воды, месторождения полезных ископаемых и т.д. Собственность на землю полагает возможность получения дохода в виде ренты или арендной платы. Понятие *рента* имеет иностранное происхождение (фр. *отданная*) и означает *доход, не требующий от владельца предпринимательской способности*. Необходимо иметь в виду, что помимо прямого понимания слова *рента* оно употребляется в различных значениях и не только в отношении к такому ресурсу, как земля (*рента варьируемая, дифференциальная, плавающая, фиксированная, земельная, экономическая, монопольная* и т.д.).

Применительно к земле чаще всего понятие ренты употребляется в следующих значениях:

- чистая экономическая (абсолютная) рента, определяемая соотношением спроса на землю и ее предложением;
- дифференциальная рента – доход, полученный с более выгодных участков земли с учетом ее различных качественных характеристик (плодородие, месторасположение, наличие ископаемых ресурсов, глубина их залежей и т.д.).

Используется также понятие *монопольная рента*, т.е. рента, которая появляется на участках земли, обладающих исключительными свойствами, позволяющими производить особые сорта продукции, например производство особых сортов винограда для получения редких вин. Рентные отношения исследовали А. Смит [42], Д. Риккардо [6], К. Маркс [23, 24], А. Маршалл [25, 26, 27] и другие крупнейшие экономисты. Все они подчеркивали качественную неоднородность земельных участков. Участки земли различаются по производительности, продуктивности. Принято различать земли сельскохозяйственного назначения: пахотные земли, луга, пастбища. Но земля также необходима под жилье, дороги, рекреацию.

Структура общего земельного фонда РФ постоянно меняется, т.е. земли одной категории могут быть переведены в другую. Дина-

мику рынка земли РФ определяет также доминирование государственной и муниципальной собственности. К сожалению, имеет место перевод земель сельскохозяйственного назначения в другие категории, но именно эти земли являются источником продовольственной безопасности любого государства. Чем меньше пахотной земли на душу населения, тем она дороже; к тому же, чем меньший удельный вес занимает сельскохозяйственная земля в общем объеме территории государства, тем она дороже.

Земля – уникальный ресурс. На рынке факторов производства ему практически невозможно найти замену, поэтому предложение на рынке на данный ресурс неэластично. Предложение земли на графике имеет вид абсолютно вертикальной линии, т.е. предложение земли неизменно, а влияние цены на количество предлагаемой земли практически отсутствует (рис. 30).

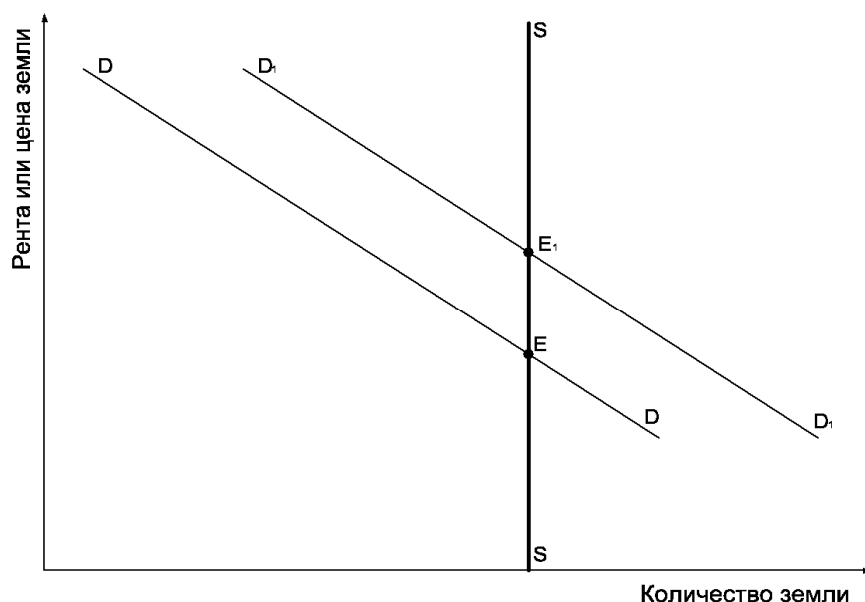


Рис. 30. Земля как фактор производства:
 SS – предложение земли; DD – спрос на землю; D_1D_1 – спрос на землю при повышении цен на сельскохозяйственную продукцию; EE_1 – увеличение ренты (арендной платы) на землю

Известно, что мировой земельный фонд составляет 13,4 млрд га (26% территории планеты), или 2 га на одного человека. Значительными земельными ресурсами обладает Россия, так ее территория составляет 12% суши планеты, а земельный фонд РФ располагает 3,3% мировых сельскохозяйственных угодий.

Цена земли P определяется путем капитализации ренты. Если получаемую в будущем ренту R положить в банк под процент r на некоторое количество лет t , то цена земли в настоящее время представляет собой дисконтированную (приведенную к настоящему времени) величину будущей ренты:

$$P = \frac{R}{(1+r)^t}.$$

На цену земли влияет ожидаемая в будущем рента и ставка банковского процента. Если число лет бесконечно, то

$$P = \frac{R}{r}.$$

Необходимо иметь в виду, что понятия ренты и аренды не тождественны. Арендная плата включает в себя, помимо ренты, амортизацию построек, находящихся на земле, и процент на вложенный в землю и постройки капитал. Между владельцем земли (землевладельцем), сдающим ее в аренду, и арендатором (землепользователем) существует противоречие. Владелец земли заинтересован в краткосрочном договоре с арендатором, что позволяет по истечении срока договора изменить арендную плату в свою пользу. Арендатор заинтересован в долгосрочных контрактах с постепенной выплатой денег. Практика заключения арендных договоров в разных странах различается сроком договорных отношений (максимальный срок – 99 лет), а также ограничениями, связанными с возрастом арендатора.

В РФ условия и порядок пользования землей должны определяться в соответствии с Конституцией РФ и Земельным кодексом.

7.3. Рынок труда и его особенности.

Заработная плата. Безработица

Труд – это процесс целесообразной деятельности человека. В экономике наряду с понятием труда широко используется как тождественное понятие рабочей силы.

Рабочая сила – это совокупность физических и умственных способностей людей, которые они применяют в производстве.

Рынок труда – это такая экономическая среда или пространство, на котором в результате конкуренции между экономическими агентами (предпринимателями, трудящимися и государством) через меха-

низм спроса и предложения устанавливается определенный объем занятости и уровень оплаты труда.

Особенности рынка труда заключаются в следующем:

1. В отличие от других рынков рынок труда характеризуется высокой степенью неопределенности.

2. Заработная плата – это плата за труд, цена труда. В зависимости от метода оценки трудовых затрат различают *повременную* (почасовую, дневную, недельную, месячную), *сдельную* (за количество произведенных товаров), *аккордную* (за весь объем выполненных работ) и другие виды заработной платы.

3. С учетом инфляционной составляющей рыночной экономики различают *номинальную* и *реальную* заработную плату: номинальная называет сумму денег, полученную наемным работником, а реальная подразумевает совокупность товаров и услуг, которые можно приобрести на эти деньги в соответствии с их покупательной способностью. Для большинства населения развитых стран заработная плата представляет основной источник дохода.

Факторами, влияющими на уровень заработной платы, являются:

– эффективность использования трудовых ресурсов, измеряемая прямым показателем – *производительность* труда – или обратным – *трудоемкость*;

– качественные характеристики ресурса (здоровье, образование, производственный опыт, организаторские способности и т.д.);

– факторы, не поддающиеся стоимостному измерению (нравственные ценности, морально-психологический климат и т.д.);

– несовершенная конкуренция на рынке труда и наличие ее крайней формы – *монопсонии*; монопсония характерна для небольших городов, где экономика почти полностью зависит от одной фирмы, представляющей работу местному населению, т.е. фирма – главный и *единственный покупатель* на рынке труда, диктует условия, сокращает работников, усиливает конкуренцию между ними, устанавливает зарплату ниже равновесного уровня;

– деятельность профсоюзов.

Наемный работник стоит перед выбором – больше трудиться или больше отдыхать. Но с ростом дохода работник начинает больше ценить свободное время. Отдых используется для профилактики здоровья, повышения образовательного и культурного уровня. Это своеобразное вложение в человеческий капитал, который позволяет в будущем получать больший, чем прежде, доход. С ростом дохода наем-

ный работник начинает больше ценить санитарно-гигиенические условия труда.

Следует различать понятия минимальной заработной платы и минимального размера оплаты труда. Введение минимальной заработной платы направлено на снижение уровня бедности и поддержание благосостояния наименее квалифицированных рабочих. *Минимальная заработная плата* на федеральном уровне в США устанавливается в размере 40 – 50% от средней заработной платы.

Для РФ, согласно Трудовому кодексу, размер минимальной заработной платы не может быть ниже минимального размера оплаты труда (МРОТ), устанавливаемого в законодательном порядке. МРОТ ежегодно корректируется с учетом изменения потребительской корзины.

Ситуация на рынке труда, когда предложение труда превышает спрос на рабочую силу, характеризуется как безработица. Различают *фрикционную, структурную и циклическую безработицу*, а также явную и скрытую (латентную). Фрикционную и структурную принято рассматривать как естественную безработицу. Фрикционная носит добровольный характер и кратковременна, тогда как структурная носит долговременный характер и является вынужденной. Циклическая безработица возникает в условиях общего спада, в условиях кризиса экономики.

Основные понятия

Земля; рента экономическая, дифференциальная, монопольная; дисконтирование; производный спрос; минимальная заработная плата; номинальная и реальная заработная плата; повременная, сдельная и аккордная оплата труда; монополия на рынке труда.

Темы докладов и рефератов

1. Рынок земли в России.
2. Сравнительный анализ рынков труда в г. Москве, Московской и Омской областях и в г. Омске.
3. Труд в условиях электронной экономики.

Вопросы и задания для самоконтроля

1. Как соотносятся понятия *рента* и *аренда*?
2. Перечислите факторы, определяющие различия стоимости земли внутри РФ и за ее пределами.
3. Как соотносятся понятия *рабочая сила* и *занятые*?
4. От чего зависит величина заработной платы?
5. Почему фрикционная и структурная безработица считается естественной?

Тесты, задачи

1. Установите соответствие между факторами производства и формами дохода:

- | | |
|---------------|-------------------------------------|
| а) рента; | 1) предпринимательская способность; |
| б) стоимость; | 2) земля; |
| в) прибыль; | 3) труд; |
| г) процент; | 4) капитал. |
| д) зарплата. | |

2. Величина арендной платы рассчитывается...

- а) абсолютная рента – дифференциальная рента – процент на капитал;
- б) абсолютная рента + дифференциальная рента + процент на капитал;
- в) абсолютная рента + дифференциальная рента – процент на капитал;
- г) абсолютная рента + процент на капитал – дифференциальная рента.

3. Участок земли ежегодно приносит 60 тыс. руб. рентного дохода. Цена участка земли для покупателя или продавца этого участка при ставке процента 15% составит _____ тыс. руб.

4. Исходной базой формирования предложения труда является...

- а) уровень реальной заработной платы;
- б) размер дохода, величина которого зависит от альтернативной стоимости ресурсов;
- в) уровень номинальной заработной платы;
- г) уровень минимальной заработной платы.

5. Градообразующее предприятие столкнулось со снижением спроса на свою продукцию. В этой ситуации при прочих равных условиях, скорее всего...

- а) предложение труда работников основного производства сократится;
- б) спрос на труд работников основного производства возрастет;
- в) спрос на труд работников основного производства сократится;
- г) предложение труда работников основного производства возрастет.

6. При полной занятости трудовых ресурсов отсутствует безработица...

- а) естественная;
- б) структурная;
- в) фрикционная;
- г) циклическая.

7. Выпускник вуза, который не может найти работу, так как его подготовка не соответствует требованиям рынка труда, относится к категории безработных...

- а) фрикционных;
- б) застойных;
- в) скрытых;
- г) структурных.

8. Увеличение спроса на нефть приведет к...

- а) сокращению спроса на труд нефтяников;
- б) росту предложения труда нефтяников;
- в) росту спроса на труд нефтяников;
- г) сокращению предложения труда нефтяников.

9. Собственник земли, получающий ренту 5000 руб. в год, согласится продать ее по цене 65 000 руб. в год при условии, что банковская ставка не превысит _____ %?

10. Доход, полученный при использовании земельных ресурсов, качественно отличающихся по плодородию и местоположению, называется...

- а) нормальной прибылью;
- б) дифференциальной рентой;
- в) номинальным процентом;
- г) абсолютной рентой.

Тема 8. РЫНОК КАПИТАЛА (продвинутый уровень)

Материал для подготовки к практическим занятиям и выполнения самостоятельной работы

8.1. Понятие капитала

Существует два подхода к понятию *капитал*:

1. Вещное отношение (классическое, неоклассическое направление: Д. Рикардо [6] и др.).
2. Отношение к капиталу как к форме общественных отношений (К. Маркс [23, 24]).

В целом *капитал* – это запас средств труда, с помощью которых производятся товары и услуги, т.е. человек воздействует на природу. По другому – это производственные фонды, машины, здания, сооружения, запасы материалов, полуфабрикатов, а также финансовый капитал. В современном периоде в понятие *капитал* могут смело включаться понятия *человеческий капитал*, а также *инновационный капитал* в виде различных фондов.

Различают понятия *величина (запас) актива* и *услуга актива*, т.е. капитал можно купить, а можно взять в аренду на определённый срок и за определённую плату.

Классификация капитала:

I. Натурально-вещественный – оборудование, машины, приборы и т.д.

II. Финансовый – финансовые активы в виде акций, облигаций, векселей и других ценных бумаг.

III. Денежный – денежные суммы, находящиеся в наличии или же на депозитном хранении.

В другой интерпретации капитал может делиться на:

- 1) основной капитал – здания, сооружения и т.д.;
- 2) оборотный капитал – материалы, сырьё;
- 3) величину запаса измеряемого производства и недореализованной продукции.

В разных экономических школах понятие капитала представляется по-разному. В основе этого, а также вследствие этого формируются разные типы мировоззрения на хозяйственные процессы, стоимость и характер общественных отношений.

Можно выделить две основные точки зрения:

1) отношение к капиталу как к форме общественных отношений и соответственно место его в стоимости как «неполноценного» участника стоимости (К. Маркс [23, 24], Д. Рикардо [6], А. Смит [42], У. Пети [1, 2]);

2) отношение к капиталу как к одному из полноценных равноправных участников обмена и стоимости, как к фактору производства, наряду с трудом и землёй – так называемый факторный анализ (Ж.Б. Сэй [40], А. Маршалл [25, 26, 27] и т.д.).

В современной интерпретации рыночной системы экономических отношений предопределяющей является вторая точка зрения, развитие которой в XX в. определило место капитала в развитии общества и общественных отношений.

8.2. Стоимостная оценка капитала

Исходя из двух направлений точек зрения на понятия и характеристику капитала, существуют и различные концептуальные основы в определении доходности капитала и его стоимостной оценки. Представители первого направления считали, что капитал не имеет своего чистого дохода, так как первичным фактором производства является труд. Представители второго неоклассического направления и современные экономисты признают капитал равноправным фактором производства и проблему стоимости видят в факторном анализе, где капитал приносит свой продукт в виде процента или дисконта.

Так как существуют разные виды капитала, то для каждого вида этот доход называется по-разному: для капитала в денежной форме это процент, так как денежная форма имеет самостоятельное существование, определяемое функционированием финансового рынка (спрос и предложение ссудного капитала).

Процентная ставка, таким образом, – это величина, в соответствии с которой получает доход владелец денежного капитала. В то же время владелец вещественного капитала, продавая его услуги, имеет доход в виде ренты. Если вещественная и денежная являются характеристиками одного и того же фактора, можно сказать, что доходы их владельцев должны быть одинаковыми. Таким образом, у потенциального владельца капитала существует выбор между денежной и натурально-вещественной формой, т.е. в первом случае доход был не менее процентного.

Если отсутствует денежный капитал для превращения его в реальные производственные активы, то предприниматель вынужден воспользоваться заёмным денежным капиталом на финансовом рынке, платой за его использование также будет ссудный процент. Возникает вопрос о выгодности заёмных средств. Принятие решения предпринимателем будет сравнение величины доходности будущего вещественного актива и величины платы за услуги финансового капитала, т.е. процент.

Таким образом, величина рентной оценки и цена реального капитала (будем также называть это процентом или процентным доходом) связаны с величиной процента по кредиту, т.е. величина будущего процента с величиной настоящего. Свойство процентного дохода – увеличение вследствие операции наращивания, т.е. начисления процента на процент.

Этот процесс может отразить процедура наращивания процентов:

$$K_t = K_0(1+r)^t,$$

где K_t – деньги (денежный капитал), полученные через определённый промежуток времени; K_0 – первоначально авансированная сумма; r – ставка процента; t – период времени, на который осуществляется вложение.

С помощью процедуры наращивания процента предприниматель может провести процедуру сравнения величины вложения в производство K_0 с будущим доходом K_t , такая операция называется дисконтированием:

$$K_0 = \frac{K_t}{(1+r)^t}.$$

Здесь определяется современная стоимость платежа, осуществляемого в определённый момент, в будущем. Сумма K_0 – сумма, которую необходимо вложить сегодня, чтобы через время t получить желаемую K_t . Величина K_0 зависит в определённой степени от величины процентной ставки и длительности временного периода таким образом: чем быстрее растёт денежный капитал и чем более длительный срок T определяет этот рост, тем меньшей суммой можно располагать на сегодняшний день для получения K_t .

На принятие решения о вложении капитала будет влиять и рост цен в будущем, который определяет, сколько товаров и услуг можно будет в будущем получить за будущую сумму, поэтому необходимо учитывать реальную ставку процента: $(r_r) = r_n$ – темпы инфляции;

r_r – реальная ставка, %; r_n – номинальная ставка, %.

Именно реальная процентная ставка интересует владельца капитального актива при решении инвестировать.

8.3. Равновесие на рынке капитала

Понятие *инвестиции* связывается непосредственно с рынком капитала. *Инвестиции* – это первоначальные вложения в производственный процесс товаров и услуг (впервые ввёл понятия *капитал* и *инвестиции* в современном понимании А. Тюрго [8]). Цена услуги капитала определена равновесием рынка данного фактора производства.

Рынок капитала – это взаимодействие спроса и его предложения. Предложения состоят из продавцов, являющихся владельцами капитала (домохозяйства, капиталисты, имеющие и вкладывающие свои собственные средства, и банковский сектор, фондовые биржи как площадки для перераспределения капитала и функционирования рынка капитала).

Покупатель – предприниматель, использующий капитал для организации процесса производства (существует ещё и спекулятивный аспект приобретения капитальных активов). Цена капитала для капиталиста есть рентная плата, которую капиталист получает от предпринимателя (если капитал его собственный ресурс, то это будут его внутренние издержки, наряду с нормальной прибылью, если нет, то внешние, которые включаются в себестоимость продукции R_k). Цена спроса будет определяться величиной его предельной доходности.

Рассмотрим равновесие на рынке капитала с микроэкономической позиции и факторного анализа в краткосрочном и долгосрочном периодах (рис. 31, 32).

На рис. 31 в краткосрочном периоде кривая предложения абсолютно неэластична, так как объём производственных мощностей не изменён.

На рис. 32 в долгосрочном периоде общее количество капитала может измениться. Общая величина рентной оценки R_k определяется исходя из нормы амортизационных отчислений и процентной ставки и называется минимально приемлемой рентной оценкой:

$$R_{kmin} = Y(A_m + r),$$

где Y – первые вложения; A_m – const; r – процентная ставка. Если A_m – const и OR – const, то по поставленным ценам может быть представлено любое количество K , и кривая S_k будет абсолютно эластичной.

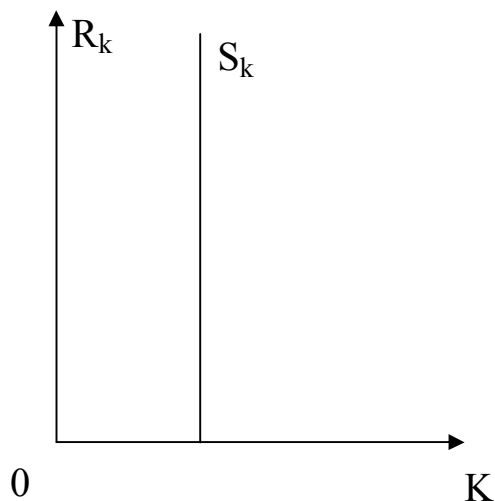


Рис. 31. Кривая предложения K в краткосрочном периоде

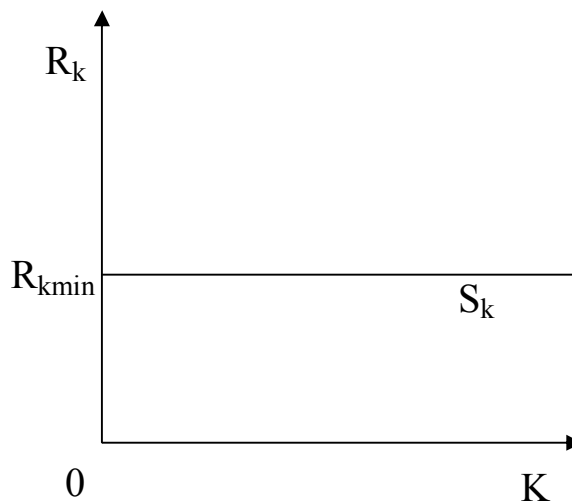


Рис. 32. Кривая предложения K в долгосрочном периоде

Рынок капиталов в краткосрочном и долгосрочном периодах изображен на рис. 33, 34.

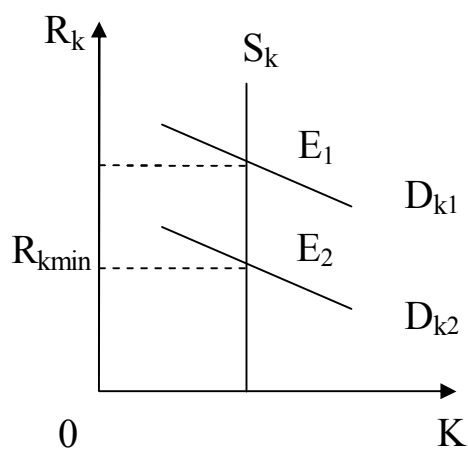


Рис. 33. Рынок капитала в краткосрочном периоде

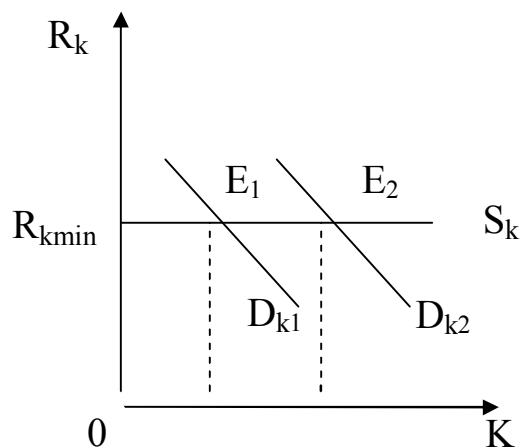


Рис. 34. Рынок капитала в долгосрочном периоде

Таким образом, в краткосрочном периоде равновесие осуществляется при неизменных объёмах капитала, в долгосрочном – при неизменной цене. Соотношение между спросом и предложением на капитал определяет цену капитального актива.

Основные понятия

Капитал, неоклассический подход к пониманию капитала, марксистский подход к пониманию капитала, чистый доход капитала, процент на капитал, дисконтирование, рынок капитала, предложение на рынке капитала, спрос на рынке капитала, предельная эффективность капитала, краткосрочное и долгосрочное равновесие на рынке капитала, амортизационные отчисления.

Темы рефератов

1. Концептуальные основы понятия *капитал*.
2. Капитальные активы в России (на примере отрасли, предприятия).
3. Финансовый капитал, его особенности.
4. Понятие человеческого капитала.

Вопросы и задания для самоконтроля

1. Дайте определение понятия *капитал*.
2. Чем отличается денежная форма капитала от натурально-вещественной?
3. Расскажите о «вещном» отношении к понятию *капитал*.
4. Верно ли, что К. Маркс создал систему, в которой капитал выступает лишь как фактор производства?
5. Чем отличается процедура наращивания процентов от дисконтирования?
6. Что такое дисконт?
7. Чем различаются долгосрочная и краткосрочная кривая предложения на рынке капитала?

Тесты, задачи, задания

1. Фирма собирается построить завод, выпускающий электронное оборудование. Ожидаемый ежегодный доход при функционировании завода в течение 15 лет – 1 500 000 долл. Для осуществления этого проекта необходимы инвестиции в основной капитал 10 000 000 долл. Может ли состояться такой проект? При каких условиях фирма примет решение об осуществлении такого проекта, а при каких условиях отклонит его?

2. Ожидаемая норма прибыли от инвестиций 10%, рыночная ставка процента 17%, ежегодный темп инфляции 10%. Будет ли осуществляться данный проект инвестиций?

3. Новый автомобиль стоит 10 000 долл. и приносит 3000 долл. ежегодного дохода от аренды в течение трех лет (платежи осуществляются в последний день года). По истечении трёх лет этот автомобиль на рынке подержанных машин будет стоить 5000 долл. Стоит ли приобретать этот автомобиль? Проведите расчёты при значении нормы процента $r = 10\%$.

Год	Доход или убыток
0	
1	
2	
3	

4. Какая школа придерживается факторного анализа рынка капитала?

- а) марксизм;
- б) кейнсианская политэкономия;
- в) меркантилизм;
- г) неоклассическая.

5. Выберите наиболее корректное определение капитала.

- а) первоначальные вложения в производство;
- б) запасы сырья, материалов, полуфабрикатов, используемых в производстве;
- в) запас, который используется в производстве;
- г) фактические активы предприятия.

6. Какие затраты являются внешними затратами на капитал для фирмы:

- а) сырьё, материалы, полуфабрикаты;
- б) средства, имеющиеся у предприятия;
- в) станки и оборудование;
- г) заёмные средства в банке.

7. Какие показатели сравнивает предприниматель при осуществлении потенциальных капитальных вложений в производство:

- а) предельную эффективность капитала и предельную эффективность труда;
- б) рентную плату и величину предельной доходности капитала;
- в) процент по ссудному капиталу и доходность первого года функционирования капитала;
- г) доходность первого года функционирования капитала и предельную эффективность капитала.

8. Если цена капитальных активов повысится, что произойдёт с кривой спроса на капитал и услуги долгосрочного равновесия на рынке капитала:

- а) кривая спроса сдвинется влево от точки равновесия;
- б) кривая спроса останется неизменной;
- в) кривая спроса сдвинется влево от точки равновесия;
- г) изменится само состояние равновесия.

9. Приведите пример процесса наращивания процентов.

Тест к итоговой форме контроля

Указания: задания имеют 4 варианта ответов, из которых правильный только один. Номер выбранного вами ответа обведите кружочком в бланке для ответов.

Вопрос	Варианты ответов
1. Если изучается экономика отдельной фирмы, то это анализ ...	1) макроэкономический 2) микроэкономический 3) позитивный 4) нормативный
2. Блага, которые не являются предметом произведенной деятельности людей и не обмениваются на другие блага, называются ...	1) экономическими 2) неэкономическими 3) нематериальными 4) материальными
3. В неоклассической классификации прав собственности А. Оноре право управления в экономическом его содержании выражает...	1) личное пользование вещью 2) возможность принятия решений относительно отчуждения, потребления, изменения или уничтожения вещи 3) возможность перехода вещи по наследству 4) возможность принятия решений относительно того, как и кем может быть использована вещь
4. Рынок выполняет функцию ...	1) информационную 2) ценообразующую 3) посредническую 4) методологическую
5. Рынок <i>не выполняет</i> функцию ...	1) информационную 2) ценообразующую 3) посредническую 4) методологическую
6. Спрос фирмы на факторы производства непосредственно зависит от изменения ...	1) уровня доходов потребителя 2) цены и количества предлагаемых ресурсов-заменителей 3) технологии производства, непосредственно влияющей на предельный продукт факторов производства 4) организационно-правовой формы фирмы
7. Закон спроса предполагает, что ...	1) превышение предложения над спросом вызывает снижение цен 2) если доходы у потребителя растут, то они обычно покупают больше товаров 3) кривая спроса обычно имеет положительный наклон 4) когда цена товаров падает, объем планируемых покупок растет

8. Автором классического принципа «невидимой руки рынка» является ...	1) М. Фридман 2) Р. Коуз 3) А. Маршалл 4) А. Смит
9. Необходимость вмешательства государства в развитие экономики, особенно во внешнеторговые отношения, доказывали в XVIII веке ...	1) неоклассики 2) маржиналисты 3) физиократы 4) меркантилисты
10. Снижение продаж товаров более чем на 1% вследствие увеличения цены на 1% характеризует ... спроса	1) единичную эластичность 2) цикличность 3) эластичность 4) неэластичность
11. Единичная эластичность предложения образуется, когда ...	1) цена изменяется больше, чем величина предложения 2) уровень цены и величина предложения изменяются одинаково 3) изменение величины предложения превышает изменение уровня цен 4) изменение цены оказывает нулевое воздействие на изменение предложения
1. Логические понятия, отражающие наиболее общие и существенные стороны экономической жизни общества, называются экономическими ...	1) потребностями 2) категориями 3) противоречиями 4) законами
2. Линия производственных возможностей показывает ...	1) точное количество двух товаров, которые хозяйство намерено производить 2) лучшую из возможных комбинаций товаров 3) альтернативную комбинацию товаров при наличии данного количества ресурсов 4) время, когда вступает в действие закон убывающей производительности
3. Форма собственности называется ... в случае реализации правомочий «полного» собственника органами местной власти	1) государственной 2) кооперативной 3) общей 4) муниципальной
4. Большое количество участков рыночных сделок приводит к невозможности их воздействия на ...	1) спрос 2) предложение 3) реализацию товаров 4) цену
5. Рост дохода потребителей приводит к падению спроса на товары ...	1) высокого качества 2) заменители 3) роскоши 4) низкого качества

6. Необходимость вмешательства государства в развитие экономики, особенно во внешнеторговые отношения, доказывали в XVIII веке ...	1) неоклассики 2) маржиналисты 3) физиократы 4) меркантилисты
7. Необходимый минимум государственного вмешательства в экономику, по мнению монетаристов, ограничивается ...	1) проведением политики стимулирования спроса 2) организацией денежного обращения 3) перераспределением доходов 4) производством товаров общественного пользования
8. Единичная эластичность предложения образуется, когда ...	1) цена изменяется больше, чем величина предложения 2) уровень цены и величина предложения изменяются одинаково 3) изменение величины предложения превышает изменение уровня цен 4) изменение цены оказывает нулевое воздействие на изменение предложения
9. Абсолютно эластичный спрос на продукцию фирмы является критерием ...	1) чистой монополий 2) монополистической конкуренций 3) совершенной конкуренций 4) олигополии
10. Относительную величину предельной полезности благ измеряли ...	1) марксисты 2) физиократы 3) кардиналисты 4) ординалисты
11. Полезность блага, его способность удовлетворять потребности людей называется	1) меновой стоимостью 2) потребительной стоимостью 3) стоимостью 4) ценой

ОРГАНИЗАЦИЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

Самостоятельная работа – вид учебной деятельности, предназначенный для приобретения знаний, навыков и умений в объеме изучаемой дисциплины, который выполняется обучающимся индивидуально и предполагает активную роль обучающегося в ее планировании, осуществлении и контроле.

Самостоятельный труд развивает организованность, дисциплинированность, волю, упорство в достижении поставленной цели, вырабатывает умение анализировать факты и явления в достижении поставленной цели, вырабатывает умение анализировать факты и явления, учит самостоятельному мышлению, что приводит к развитию и созданию собственного мнения, своих взглядов.

Основные цели самостоятельной работы:

- систематизация и закрепление полученных теоретических знаний и практических умений обучающихся;
- углубление и расширение теоретических знаний;
- формирование умений использовать нормативную, правовую, справочную документацию и специальную литературу;
- развитие познавательных способностей и активности студентов: творческой инициативы, самостоятельности, ответственности и организованности;
- формирование самостоятельности мышления, способностей к саморазвитию, самосовершенствованию и самореализации;
- развитие исследовательских умений.

Методические рекомендации по самостоятельной работе.

Успешное изучение данной дисциплины возможно только при правильной организации самостоятельной работы обучающегося. Ни в какой мере нельзя ограничиваться только прослушиванием и конспектированием лекции. Лекция должна ознакомить обучающегося с сутью и основным содержанием той или иной темы. Она очерчивает круг вопросов, проблем, по которым обучающийся с помощью учебников, учебных пособий получает прочные, конкретные знания. Желательно ознакомиться с рекомендованной в программе курса литературой, дающей дополнительные знания по пройденному материалу. Рекомендуется при подготовке к ответу использовать систему «Гарант» и «Консультант плюс» для знакомства с изменениями законодательства. Необходимо самым тщательным образом изучить содержание норм в законах и в иных нормативно-правовых актах по заданной теме.

Обучающийся должен понимать, что только он сам, самостоятельно, путем добросовестного усвоения содержания лекций, изучения учебной и дополнительной литературы, путем вдумчивой и добросовестной подготовки к занятиям может приобрести прочные и глубокие знания по курсу, которые необходимы не только для получения знаний, отвечающих требованиям высшего образования, но и для применения их на практике.

Методические рекомендации по работе с нормативно-правовыми актами.

Самостоятельная работа призвана, прежде всего, сформировать у обучающегося навыки работы с нормативно-правовыми актами. При их анализе необходимо научиться правильно фиксировать основные реквизиты документа (полное официальное название, когда и каким государственным органом был принят, кем и когда подписан, где опубликован), порядок вступления в силу и сферу действия. В процессе изучения правовых источников очень важно правильно определить причины и исторические условия принятия данного правового документа.

Необходимо уяснить главное, сущностное – почему, с какой целью государством был разработан и принят настоящий правовой акт, чем обусловлено его появление именно в это время, каков его социальный смысл. Следует обратить внимание на терминологию изучаемого источника, без знания которой невозможно усвоить ключевые положения изучаемой дисциплины. В этих целях, как показывает опыт, незаменимую помощь оказывают всевозможные юридические справочные издания, прежде всего, энциклопедического характера.

Методические рекомендации по работе с экономической литературой.

В рамках самостоятельной подготовки должно быть особое внимание уделено работе с экономической литературой. Ввиду такого обилия информации и насыщенности книжного рынка возникает необходимость в ходе самоподготовки осваивать методику поиска литературы и оценки содержащейся в ней информации.

Наиболее традиционными и привычными являются следующие способы отыскания литературы: работа с библиографическими изданиями в библиотеках; изучение специальных выпусков отсылок к литературе, систематизированных по отраслям права, разделам, либо

конкретным проблемам; использование библиотечных каталогов, которые в настоящее время представлены преимущественно в виде компьютерной информации.

В порядке совета можно выделить несколько способов оценки научного текста:

- во-первых, определение предназначенности работы – полемическая, альтернативная, острокритическая, традиционная;

- во-вторых, сопоставление даты издания книги или журнала и изменений в законе, учитывая тенденции развития науки (например, выбирая учебник, желательно руководствоваться именно этим способом);

- в-третьих, сопоставление хотя бы нескольких литературных источников с тем, чтобы действительно оценить полноту разработки предмета, уровень и объем проводимых соображений;

- в-четвертых, консультирование с ведущим преподавателем.

Самостоятельная работа является обязательной для каждого обучающегося и определяется учебным планом.

Список рекомендуемой литературы

1. Антология экономической классики : В 2 т. Т. 1 / Предисловие И.А. Столярова. – Москва : МП «ЭКОНОВ», 1993. – 475 с.
2. Антология экономической классики: В 2 т. Т. 2 / Предисловие И.А. Столярова. – Москва : МП «ЭКОНОВ», 1993. – 486 с.
3. Бастиа, Ф. Экономические гармонии / Ф. Бастиа. – Москва : Эксмо. – 2007. – 1196 с.
4. Блауг, М. Джевонс, Уильям Стэнли // 100 великих экономистов до Кейнса = Great Economists before Keynes: An introduction to the lives & works of one hundred great economists of the past. – Санкт-Петербург : Экономикус, 2008. – С. 94–97.
5. Блауг, М. Мак-Куллох, Джон Рамсей // 100 великих экономистов до Кейнса = Great Economists before Keynes: An introduction to the lives & works of one hundred great economists of the past. – Санкт-Петербург : Экономикус, 2008. – С. 184–186.
6. Блауг, М. Рикардо, Давид // 100 великих экономистов до Кейнса = Great Economists before Keynes: An introduction to the lives & works of one hundred great economists of the past. – Санкт-Петербург : Экономикус, 2008. – С. 246–251.
7. Блауг, М. Теория благосостояния Пигу // Экономическая мысль в ретроспективе = Economic Theory in Retrospect. – Москва : Дело, 1994. – С. 551–553.
8. Блауг, М. Тюрго, Анн Роберт Жак // 100 великих экономистов до Кейнса = Great Economists before Keynes: An introduction to the lives & works of one hundred great economists of the past. – Санкт-Петербург : Экономикус, 2008. – С. 304–305. – 352 с.
9. Вальрас, Л. Элементы чистой политической экономии / Л. Вальрас. – Москва : Изограф, 2000. – 448 с.
10. Вебер, М. Избранные произведения / М. Вебер. – Москва, 1990. – 805 с.
11. Всемирная история экономической мысли : В 6 т. Т. 1 / МГУ им. М.В. Ломоносова; гл. ред. В.Н. Черковец. – Москва : Мысль, 1987. – 606 с.
12. Гегель, Г. Феноменология духа / Г. Гегель (Вступ. статья и комментарий Ю.Р. Селиванова). – Москва : Академический проект, 2008. – 767 с.
13. Гэлбрейт, Дж.К. Экономические теории и цели общества / Дж.К. Гэлбрейт. – Москва, 1976. – 215 с.
14. Гэлбрейт, Дж. Новое индустриальное общество / Дж. Гэлбрейт : пер. с англ.; общ. ред. и вступ. ст. Н.Н. Иноземцева. – Москва : Прогресс, 1969. – 480 с.
15. Грязнова, А.Г. Экономика : учебное пособие для эконом. спец. вузов / А.Г. Грязнова. – Москва, 2001. – 362 с.
16. Долан, Э. Дж. Микроэкономика / Э. Дж. Долан, Д. Линдсей : пер. с англ. В. Лукашевича и др.; под общ. ред. Б. Лисовика, В. Лукашевича. – Санкт-Петербург, 1994. – 448 с.
17. История экономических учений : учебник / ред. А.Н. Маркова, Ю.К. Федулов. – 2-е изд. – Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2009.

18. *Кейнс, Дж.М.* Общая теория занятости, процента и денег / Дж.М. Кейнс : пер. с англ.; общая ред. А.Г. Милейковского, И.М. Осадчей. – Москва : Прогресс, 1978. – 307 с.
19. *Кларк, Дж.Б.* Распределение богатства / Дж.К. Кларк. – Москва : Экономика, 1992. – 447 с.
20. *Коуз, Р.* Природа фирмы / Р. Коуз // Вехи экономической мысли. Теория фирмы. – Т. 2 / под ред. В.М. Гальперина. – Санкт-Петербург : Экономическая школа, 2000. – С. 11–32.
21. *Макконнелл, К.Р.* Экономикс : Принципы, проблемы и политика : В 2 Т. / К.Р. Макконнелл : пер. с англ. 11-го изд. – Москва : Республика, 1992. – Т. 1. – 399 с.
22. *Макконнелл, К.Р., Брю, С.Л.* Экономикс : Принципы, проблемы и политика : В 2 Т. / К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю : пер. с англ. 11-го изд. – Москва : Республика, 1992. – Т. 2. – 400 с.
23. *Маркс, К.* Сочинения / К. Маркс, Ф. Энгельс. – Москва : Политиздат. – Т. 1, 1982. – 549 с.
24. *Маркс, К.* Сочинения / К. Маркс, Ф. Энгельс. – Москва : Политиздат. – Т. 25. – Гл. 23, 1982. – 589 с.
25. *Маршалл, А.* Принципы экономической науки / А. Маршалл : пер. с англ. – Т. 1. – Москва : Прогресс, 1993. – 415 с.
26. *Маршалл, А.* Принципы экономической науки / А. Маршалл : пер. с англ. – Т. 2. – Москва : Прогресс, 1993. – 310 с.
27. *Маршалл, А.* Принципы экономической науки / А. Маршалл : пер. с англ. – Т. 3. – Москва : Прогресс, 1993. – 351 с.
28. *Менгер, К.* Основания политической экономии / К. Менгер, 1871. – 771 с. – URL: http://econlibrary.ru/books/259/395/menger_principles.html (дата обращения : 1.11.2019).
29. Микроэкономика. Теория и российская практика : учебное пособие / под ред. А.Г. Грязновой, А.Ю. Юданова. – 5-е стер. изд. – Москва : КНОРУС, 2007. – 125 с.
30. Микроэкономика : практический подход (Managerial Economics) : учебник / под ред. А.Г. Грязновой, А.И. Юданова. – Москва : КНОРУС, 2004.
31. *Милль, Дж. С.* Основы политической экономии / Дж. С. Милль // Вопросы экономики. – 1990. – № 3. – С. 155–157.
32. *Найт, Ф.* Риск, неопределенность и прибыль / Ф. Найт. – Москва : Инфра – М, 1992. – 459 с.
33. Налоговый кодекс РФ (последняя редакция). – URL: <https://vladrieltor.ru/nalkodeks> (дата обращения: 01.11.2019).
34. *Норт, Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. – Москва : Начало, 1997.
35. *Пиндайк, Р.* Микроэкономика / Р. Пиндайк, Д. Рубинфельд. – Москва : Экономика : Дело, 1992.
36. *Райзберг, Б.А.* Курс экономики учебник / Б.А. Райзберг, Е.Б. Стародубцева; ред. Б.А. Райзберг. – 5-е изд., перераб. и доп. – Москва : ИНФРА-М, 2010. – 166 с.

37. Саймон, Г. Теория принятия решений в экономической теории и науке о поведении / Г. Саймон // Вехи экономической мысли. Теория потребительского поведения и спроса. – Т.1 / под ред. В.М. Гальперина. – Санкт-Петербург : Экономическая школа, 1999. – С. 54–72. – 283 с.
38. Самуэльсон, П. Экономика : В 2 т. – Т. 1 / П. Самуэльсон : пер. с англ. – Москва : МГП «АЛГОН», 1992. – 334 с.
39. Самуэльсон, П. Экономика : В 2 т. – Т. 2 / П. Самуэльсон : пер. с англ. – Москва : МГП «АЛГОН», 1992. – 416 с.
40. Сэй, Ж.-Б. Трактат политической экономии. – Москва, 1986. – 213 с.
41. Симкина, Л.Г. Микроэкономика / Л.Г. Симкина, Г.В. Корнейчук. – Санкт-Петербург, 2003. – 222 с.
42. Смит, А. Исследования о природе и причинах богатств народов / Антология экономической классики : В 2 т. – Т. 1 / А. Смит. – Москва : МП «ЭКОНОВ», 1993. – С. 79–396.
43. Современная экономика : учебное пособие / под ред. О.Ю. Мамедова. – Москва : КНОРУС, 2010. – 325 с.
44. Тарасевич, Л.С. Микроэкономика / Л.С. Тарасевич, П.И. Гребенников, А.И. Леусский. – Санкт-Петербург, 2006. – 223 с.
45. Уильямсон, О.И. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация / О.И. Уильямсон. – Санкт-Петербург : Лениздат; CEV Press, 1996. – 702 с.
46. Черемных, Ю.Н. Микроэкономика. Продвинутый уровень : учебник / Ю. Н. Черемных; МГУ. – Москва : ИНФРА-М, 2013. – 844 с.
47. Фишер, С. Экономика / С. Фишер, Р. Дорнбуш, Р. Шмолензи. – Москва : Дело, 1994.
48. Харвей, Дж. Постигаем экономику / Дж. Харвей : пер. с англ. ; под ред. А.Г. Грязновой. – Москва : Финансы ЮНИТИ, 1997. – 225 с.
49. Хайман, Д.Н. Современная микроэкономика : анализ и применение : в 2 т. / Д.Н. Хайман. – Москва : Финансы и статистика, 1992. – 666 с.
50. Фридмен, М. Количественная теория денег / М. Фридмен. – URL: http://www.library.fa.ru/files/kolichestvennaya_teoriya_deneg.pdf (дата обращения: 01.11.2019).
51. Шумпетер, Й. История экономического анализа : В 3 т. / Й. Шумпетер: пер. с англ.; под ред. Автономова. – Санкт-Петербург. – 2001. – Т. 1. – 678 с.
52. Шумпетер, Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – Москва : Прогресс, 1982 – 455 с.
53. Экономическая теория : учебник / под ред. В.И. Видяпина, А.И. Добрынина, Г.П. Журавлевой. – Изд. испр. и доп. – Москва : ИНФРА-М, 2009.